

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA SERVICIO
GRÁFICO URBANO S.R.L. – CHORRILLOS**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES: ANGELES NECIOSUP, LUISA STEPHANIE

CELIS ESCOBAR, JUAN LUIGUI

CONTRERAS AEDO, ROGER ULISES

ASESOR: Mg. VENTO EGOÁVIL, RODOLFO E.

**LINEA DE INVESTIGACION: NORMAS ETICAS CONTABLES
EN EMPRESAS PUBLICAS Y PRIVADAS**

LIMA, 2017

**CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA SERVICIO
GRÁFICO URBANO S.R.L. – CHORRILLOS.**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales-Escuela
Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de
Contador Público, en la universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

MG. VINCES YACILA, VICTOR EDUARDO -----

Presidente

MG. MUÑOZ CHABACANA, JORGE LUIS -----

Secretario

MG. CASTILLO PEBES, ROBERTO -----

Vocal

FECHA: 31/08/2017

Dedicatoria

El presente proyecto está dedicado a Dios, ya que gracias a él logré concluir mi carrera. A mi madre que a pesar de que no está conmigo, desde el cielo siempre recibo su calor, amor, apoyo y las fuerzas necesarias para seguir adelante

Ángeles Neciosup, Luisa S.

Dedico la elaboración de este proyecto a Dios por acompañarme siempre, a mis padres, quienes a lo largo de todas las etapas de mi vida me apoyaron incondicionalmente, cultivando valores y depositando su entera confianza en mi desarrollo profesional. También a todos los docentes que gracias a su gran labor, nos preparan no solo para ser excelentes profesionales sino mejores personas, formando a las nuevas generaciones de profesionales dejando un gran legado a la humanidad.

Celis Escobar, Juan Luigui

Dedico este proyecto principalmente a Dios por permitirme llegar hasta este momento, a mis padres y hermanos por brindarme su apoyo incondicional en todo momento de mi vida universitaria, a mis docentes por compartir sus enseñanzas y por sus buenos consejos para ser un buen profesional.

Contreras Aedo, Roger Ulises

Agradecimiento

Al Sr. Guillermo Urbano Tapia; Gerente de la empresa Servicio Gráfico Urbano S.R.L., quien nos brindó toda la información para concluir este trabajo.

Resumen

El propósito de la investigación es determinar un adecuado manejo de liquidez para poder, debido a que la liquidez las proyecciones financieras y presupuestarias de cualquier empresa.

En el material de estudio se ha tomado a la empresa del rubro comunicación gráfica a la empresa Servicio Grafico Urbano S.R.L.- Chorrillos.

Esta problemática deriva en la falta de liquidez y solvencia, disminución del capital de trabajo e incremento del endeudamiento, es de suma importancia que la empresa mejore su sistema de cobros de una forma más oportuna, puesto a que la demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y su capacidad de pago.

A la vez puede ser un factor determinante en la toma de decisiones debido a que influyen negativamente en su gestión por el endeudamiento que esto ocasiona con terceros, generando intereses que afectan directamente con la liquidez de la empresa, porque la gestión de cuentas por cobrar es deficiente y no permite cumplir con los objetivos de la empresa para alcanzar la eficiencia y la efectividad en las operaciones y así obtener la liquidez que necesita para poder cumplir oportunamente con sus obligaciones.

Es importante ya que con una adecuada gestión de cobranzas la empresa mantendrá niveles apropiados de fondos líquidos permitiendo de manera práctica y oportuna el buen funcionamiento del área de créditos y cobranzas.

Nuestra investigación se orienta a establecer que, con una adecuada gestión de cuentas por cobrar, se alcance el desarrollo empresarial, solucionando sus problemas que lo afecten.

Palabras Clave: Control, Cuentas, Influencia, Financiera, Contabilidad

Abstract

The purpose of the investigation is to determine the appropriate management of liquidity to be able to, because the liquidity of the financial and budgetary projections of any company.

In the study material has been carried out the company's graphic communication to the company Servicio Grafico Urbano S.R.L. - Chorrillos.

This problem derives from the lack of liquidity and solvency, a decrease in working capital and an increase in indebtedness. It is very important for the company to improve its collection system in a more timely manner, since the excessive delay of a collection affects the liquidity of the company and its ability to pay.

At the same time, it can be a decisive factor in decision-making due to the fact that they negatively influence its management due to the indebtedness that this causes with third parties, generating interests that directly affect the company's liquidity, because the management of accounts receivable is deficient and does not allow meeting the objectives of the company to achieve efficiency and effectiveness in operations and thus obtain the liquidity it needs to timely meet its obligations.

It is important because with proper collection management the company will maintain appropriate levels of liquid funds allowing in a practical and timely manner the proper functioning of the credit and collections area.

Our research is oriented to establish that, with an adequate management of accounts receivable, business development is achieved, solving its problems that affect it.

Keywords: Control, Accounts, Influence, Financial, Accounting

Tabla de contenidos

Caratula	i
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Tabla de contenidos	vii
Introducción	viii
1. Problema de Investigación	1
1.1. Descripción de la realidad Problemática	1
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.2.1. Problema General	2
1.2.2. Problemas Específicos	2
1.3. Casuística	2
2. Marco Teórico	8
2.1. Antecedentes de la Investigación	8
2.1.1. Internacionales	8
2.1.2. Nacionales	10
2.2. Bases Teóricas	11
3. Alternativas de Solución	52
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	

Introducción

La Empresa de Servicio Gráfico Urbano, Sociedad de Responsabilidad Limitada, es una empresa dedicada a la comunicación gráfica, respaldada por 30 años de experiencia ininterrumpida, orientados a ofrecer la mejor alternativa acorde a las necesidades del mercado. Cuya Misión es ofrecer soluciones integrales a los requerimientos gráficos de excelente calidad en el menor tiempo posible, manteniendo sus principios y valores, integrando el desarrollo del personal. Tiene como visión: Ser la empresa líder del mercado en el rubro gráfico, para solucionar las necesidades y superar incluso las expectativas del cliente.

En la plana de colaboradores se cuenta con técnicos y profesionales de experiencia en cada uno de sus respectivas áreas, los cuales trabajan con un solo objetivo, poder servir cada día mejor. Cabe resaltar que uno de los servicios que brinda en su amplia gama es la de comunicación visual a través de medios gráficos, entre los cuales tiene:

Material de Marketing en las que ofrecen: Afiches, Brochara, Catálogos, Calendarios, Colgantes, Cenefas, Rompetráficos, etc. Material para la Industria: se provee etiquetas en papel couché, etiquetas adhesivas, etiquetas en polipropileno, cajas en cartón dúplex o en foldcote, etc.

Se cuenta con clientes de renombre como: Kallma, Novopan, Machu Picchu Foods, Vista Alegre, El Olivar, Ilko, Olivos del Sur. Zapler, Negusa (Me gusta), Virutex, MoselSac, Resomasa, Rintisa, Koplast, Gulda, Gran Cruz, Fitflow, Universidad Esan, Don Mamino, D Marco, Chicama, Bioderma, Avivel, Ascensores S.A, entre otros.

Antecedentes

La empresa a través de su área de ventas efectúa la búsqueda respectiva de los potenciales clientes con los que pretende tener contacto directo y de esta forma poder llegar hacia ellos, una vez que se tiene el enlace (llamada telefónicas, e-mail) o dirección del futuro cliente, se le hace llegar una carta de presentación con su catálogo respectivo a las instalaciones de la nueva empresa, (cliente).

En dicha carta nos presentamos como una organización que cuenta con más de 30 años en el mercado de la industria gráfica, citamos los usuarios con los cuales trabajamos

actualmente, material que utilizamos para cada tipo de trabajo o pedido que se solicite, mostramos parte de las instalaciones de la empresa.

Seguidamente nuestra área de ventas se vuelve a poner en contacto con los futuros clientes a los que se le hizo presente la carta de presentación, luego nuestra área de ventas realiza una visita al potencial cliente, una vez que se ha tenido el contacto, el usuario solicita una visita a las instalaciones de nuestra empresa para ver personalmente el equipo de producción, las maquinarias, área de producción, área de acabados, verificar el almacén donde se almacena la materia prima, y productos terminados.

Culminado de la visita del cliente, nuestra área de ventas solicita al área de créditos y cobranzas que realice una evaluación crediticia del futuro adquiriente en (Infocorp, Equifax) para que informe la situación actual del futuro cliente, dicha área de acuerdo al análisis realizado indicará la situación crediticia del solicitante, en dicho informe indicará su capacidad de pago y los créditos a otorgarse; de esta manera con la recomendación y sugerencias que facilite el área de créditos y cobranzas poder pedir información adicional al futuro cliente.

Una vez realizada la visita, el cual convenció con seguridad al usuario, el ya cliente nos responde en promedio de 4 a 10 días, en la que nos solicita una cotización de trabajo que desea que efectuemos, y aquí empieza luego la función interna del proceso; nuestra área de ventas pasa dicho pedido al área de gerencia general la misma que hace el presupuesto del trabajo a realizar y envía al área de ventas dicho presupuesto terminado. Una vez que el área de ventas tiene el presupuesto, se envía dicho documento al cliente, en la que consta el costo del trabajo a realizar.

Para culminar el cliente responde aprobando el presupuesto planteado, por la cual envía la orden de compra, es en ese momento que el área de ventas coordina con el área de logística sobre el material a utilizar para ver si existe la materia prima, insumo, en el caso que falte dicho material es el jefe de producción quien coordinará con el área de logística para verificar si se cuenta con dichos materiales e insumos en almacén, de ser la respuesta negativa, es decir que falte dichos materiales, el encargado de logística informa al jefe de producción para que solicite dicho material y realice la respectiva cotización a los proveedores, una vez que se tiene dicha solicitud se procede a enviar la orden de compra con los plazos establecidos para el respectivo pago.

Una vez que el material llega a la empresa, es el área de logística la que recepciona dicho pedido. Después de esta etapa, ingresa el área de logística para que con la orden de producción derive dicho material al departamento de ejecución o sea al personal que realizará los cortes respectivos, en este caso con la guillotina. Luego con la orden de trabajo que emite el jefe de producción, se procede a ingresar con dicha orden de trabajo a la sección máquinas a objeto que preparen los equipos respectivos y se proceda a realizar dicho trabajo con el personal adecuado y responsable.

Aquí empieza una de las partes más importantes del proceso es decir el arte mismo en toda su expresión LA IMPRESIÓN, una vez que se ha terminado esta etapa, se pasará al área de troquelados, luego dicho material troquelado, ingresa al área de acabados para su empaquetado y control de calidad, de esta manera pueda ingresar al estado de trabajo terminado.

Luego con dicha orden de trabajo, es decir TRABAJO CONCLUIDO, se pasará al área de facturación donde se emite la respectiva documentación, guía de remisión y letra respectiva, adjuntado la orden de pedido (compra), luego se le comunicará al encargado de reparto (estibador) para que pueda realizar la carga respectiva de los productos terminados y entrega al cliente.

En esta parte del proceso, el encargado de reparto hará la entrega respectiva al cliente, el mismo que le sellará y firmará los cargos de factura, guías de remisión, letras dando la conformidad del buen estado de los productos terminados, a continuación el encargado de reparto hará llegar al área de facturación los cargos correspondientes de los documentos ya antes mencionados y a su vez el área de facturación detallará los cargos de los documentos los cuales entregará a contabilidad (copia de la factura de emisión) para su respectiva contabilización y/o canje de letras. Luego se le hará la entrega de la (copia administrativa) al área de créditos y cobranzas.

Necesidades De La Investigación

La presente investigación responde a la necesidad de las organizaciones de tener un adecuado manejo de liquidez para poder mantenerse en el mercado, debido a que la liquidez forma parte importante en las proyecciones financieras y presupuestarias de cualquier empresa.

Esto puede ser un factor determinante en la toma de decisiones debido a que influyen negativamente en su gestión por el endeudamiento que esto podría ocasionar con alguna entidad financiera, generando intereses que afectan directamente con la liquidez de la empresa.

También es necesario analizar, porque la gestión de cuentas por cobrar es deficiente y no permite cumplir con los objetivos de la empresa para alcanzar la eficiencia y la efectividad en las operaciones y así obtener la liquidez que necesita para poder cumplir oportunamente con sus obligaciones. Por lo tanto, este proyecto se justifica, porque está orientado a exponer y fortalecer los aspectos teóricos y bases del conocimiento y procesos del tema, buscando el obtener calidad en el resultado.

Es por ello, que una adecuada gestión de cuentas por cobrar se convierte en una necesidad para las empresas, ya que de ello dependerá mantener niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades financieras.

Finalmente se pudo concluir a través de los resultados, que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar genera un grave problema de liquidez en la empresa, que le impide cumplir con sus diversas obligaciones con terceros.

Importancia De La Investigación

Es importante ya que con una adecuada gestión de cobranzas la empresa mantendrá niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades de su negocio y poder adquirir mejores equipos de producción para satisfacción de los clientes.

El personal capacitado será capaz de afrontar responsabilidades de manera eficiente, la evaluación crediticia al cliente se realiza de manera eficiente al momento de otorgarle el crédito.

Las políticas y procedimientos de créditos y cobranzas, las mismas que serán de gran utilidad para la gestión, permitiendo de manera práctica y oportuna el buen funcionamiento del área de créditos y cobranzas.

Así mismo, las mejoras aumentan la eficiencia en el personal involucrado del área de créditos y cobranzas, para la recuperación, permitiendo obtener los resultados que la administración espera.

Nuestra investigación se orienta a establecer que, con una adecuada gestión de cuentas por cobrar, se alcance el desarrollo empresarial, solucionando sus problemas que lo afectan.

1. Problema de la Investigación

1.1 Descripción de la realidad Problemática

En los últimos años de investigación, sobre la gestión de cuentas por cobrar y su liquidez que representa para las empresas, se ha determinado que existe una deficiente gestión de control y de políticas en la empresa.

Las ventas al crédito presentan beneficios, pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una empresa puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una empresa esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

La carente gestión de las cuentas por cobrar de las distintas empresas conlleva a la falta de liquidez que ocasiona varios problemas como los saldos con otras entidades que provocan intereses, el crédito de la empresa se ve reducido en las entidades financieras.

Esto conlleva a que la empresa no pueda cumplir con sus responsabilidades y gastos fijos, disminuye su calidad de servicios de los proveedores y en casos extremos venda sus activos a un menor precio.

Es de suma importancia que la empresa mejore su sistema de cobros de una forma más oportuna, puesto a que la demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y su capacidad de pago.

La empresa Servicio Gráfico Urbano SRL, cuenta con más de 30 años en el mercado, pero existen deficiencias que le afectan en el ámbito financiero y administrativo, tales como el incumplimiento con las políticas los procedimientos de crédito, la existencia de un solo personal en el área de cobranzas para el volumen de facturación de la empresa, el retraso de pago con las entidades financieras con las que tienen créditos pendientes generando intereses, que afectan a la rentabilidad de la empresa.

La carente gestión, control y falta de procedimientos conlleva que la empresa Servicios Grafico Urbano SRL presente una significativa ineficiencia en la recuperación de la cuenta por cobrar, lo cual impide alcanzar sus objetivos proyectados.

Esta problemática deriva en la falta de liquidez y solvencia, disminución del capital de trabajo e incremento del endeudamiento.

Por ello se realiza esta investigación.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General:

¿Cómo influye el control de las cuentas por cobrar en la situación financiera de la Empresa de Servicio Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada?

1.2.2 Problemas Específicos

¿Cómo influye el nivel de ventas al crédito en la situación financiera de la Empresa de Servicio Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada?

¿Cómo influye la política de crédito en la situación financiera de la Empresa de Servicio Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada?



¿Cómo influye la política de cobranza en la situación financiera de la Empresa de Servicio Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada?

1.3 Casuística

Los datos obtenidos para el análisis están constituidos por los reportes de Estado de Resultado Integral, Estado de Situación Financiera, y el cuestionario aplicado al área de cobranza.

Los datos obtenidos en la etapa de recolección, serán procesados empleando el programa SPSS, versión 24, en el entorno Microsoft Office, en una hoja de cálculo Excel y apoyados por gráficos, y por cuadros estadísticos de doble entrada. Estos mostrarán su descripción adecuada, permitiendo describir las variables de interés en nuestra investigación.

Presentación de resultados:

SERVICIO GRAFICO URBANO SRL JR.ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS PERIODO 2013 AL 2016 R.U.C. 20101671322				
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL EN NUEVOS SOLES DEL 2013 AL 2016				
	2016	2015	2014	2013
VENTAS NETAS	2,222,516.00	2,235,168.00	2,257,685.00	1,854,571.32
COSTO DE VENTAS	-1,638,439.00	-1,542,225.00	-1,539,445.00	-1,300,253.38
UTILIDAD BRUTA	584,077.00	692,943.00	718,240.00	554,317.94
GASTOS DE VENTAS	-167,246.00	-192,073.00	-267,535.00	-226,344.41
GASTOS DE ADMINISTRACION	-253,336.00	-291,025.00	-236,306.00	-177,738.52
GASTOS FINANCIEROS	-53,775.00	-172,500.00		
RESULTADO DE OPERACION	109,720.00	37,345.00	214,399.00	150,235.01
INGRESOS FINANCIEROS	124.00	1,429.00	1,696.00	9,115.59
GASTOS FINANCIEROS	0.00	11,334.00	-134,300.00	-92,919.22
OTROS INGRESOS FINANCIEROS				
RESULTADO ANTES DE PART/IMPTO RENTA	109,844.00	50,108.00	81,795.00	66,431.38
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	0.00	-4,009.00	0.00	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	109,844.00	46,099.00	81,795.00	66,431.38
IMPUESTO A LA RENTA	-29,658.00	-14,030.00	0.00	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	80,186.00	32,069.00	81,795.00	66,431.38
 				

Estado de Resultado Integral, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2013 al 2016
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad.

SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
 JR.ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
 PERIODO 2013 AL 2016
 R.U.C. 20101671322

*** ESTADO DE SITUACION FINANCIERA ***
 2013 al 2016

	2016	2015	2014	2013
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	71,264.00	84,912.00	92,899.00	35,966.89
CUENTA POR COBRAR COMERCIAL	371,551.00	485,948.00	492,396.00	435,098.06
CUENTA POR COBRAR SOCIO Y PERSONAL	0.00	0.00	0.00	22,089.69
CUENTA POR COBRAR DIVERSAS	0.00	16,331.00	0.00	49,334.67
MATERIA PRIMA	71,342.00	56,121.00	19,668.00	14,093.46
MAT. AUXILIAR SUMINISTROS Y RESPUESTOS	3,059.00	1,357.00	2,725.00	3,398.81
EMBALAJES	0.00	0.00	0.00	72.21
INTERESES DIFERIDOS	83,477.00	82,512.00	0.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	600,693.00	727,181.00	607,688.00	560,053.79
ACTIVO NO CORRIENTE				
INTERESES DIFERIDOS	11,202.00	45,577.00	2,876.00	52,787.73
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	1,904,178.00	1,887,932.00	1,678,191.00	1,203,225.28
INTANGIBLES	5,003.00	5,003.00	0.00	0.00
DEPRECIACION AMORTIZ. ACUMULADA	-670,363.00	-533,462.00	-409,311.00	-319,689.14
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0.00	0.00	144,446.00	0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,250,020.00	1,405,050.00	1,416,202.00	936,323.87
TOTAL ACTIVO	S/.1,850,713.00	S/.2,132,231.00	S/.2,023,890.00	S/.1,496,377.66
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
SOBREGIROS BANCARIOS	0.00	0.00	0.00	3,059.74
TRIBUTOS POR PAGAR	53,638.00	54,881.00	26,450.00	36,767.25
REMUNERACIONES Y BENEF SOCIALES	89,163.00	120,015.00	121,577.00	84,370.90
CUENTA POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS	139,223.00	242,843.00	109,284.00	184,587.29
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	7,148.00	0.00	0.00	0.00
OBLIGACIONES FINANCIERAS-CORTO PLAZO	196,089.00	250,337.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	485,261.00	668,076.00	257,311.00	308,785.18
PASIVO NO CORRIENTE				
OBLIGACIONES FINANCIERAS-LARGO PLAZO	297,499.00	458,349.00	786,343.00	267,987.19
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	297,499.00	458,349.00	786,343.00	267,987.19
PATRIMONIO NETO				
CAPITAL SOCIAL	518,350.00	518,350.00	518,350.00	574,441.55
CAPITAL ADICIONAL	56,092.00	56,092.00		0.00
RESULTADOS ACUMULADOS	413,325.00	381,256.00	380,091.00	278,732.36
RESULTADO DEL EJERCICIO	80,186.00	50,108.00	81,795.00	66,431.38
TOTAL PATRIMONIO NETO	1,067,953.00	1,005,806.00	980,236.00	919,605.29
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/.1,850,713.00	S/.2,132,231.00	S/.2,023,890.00	S/.1,496,377.66

Estado de Situación Financiera, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2013 al 2016

Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad.

Ratios de Liquidez

Capital neto de trabajo

Su fórmula es:

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante.}$$

	2013	2014	2015	2016	TOTAL	PROMEDIO
ACTIVO C	S/560,054.00	S/607,688.00	S/727,181.00	S/600,693.00	S/2,495,616.00	S/623,904.00
PASIVO C	S/308,785.00	S/257,311.00	S/668,076.00	S/485,261.00	S/1,719,433.00	S/429,858.25

Capital neto de trabajo = S/. 623,904.00 - S/. 429,858.25

= S/. 194,045.75

Indica que hay exceso de capital, el activo circulante no se usa adecuadamente existen fondos ociosos

Razón del circulante o índice de solvencia

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Índice de solvencia = 1.45

Esto indica que por cada sol de deuda dispone de 1,45 soles para cubrir los costos.

Análisis ratios de cuentas por cobrar

Rotación de las cuentas por cobrar.

El tiempo que requieren las cuentas por cobrar para su recuperación es importante para un capital de trabajo más adecuado.

La rotación por cobrar evalúa el tiempo en que el crédito se convierte en efectivo. Indica qué tantas veces, en promedio, las cuentas por cobrar son generadas y cobradas durante el año. Nos indica el grado de liquidez de la cuentas de clientes.

Una alta rotación nos indica que existe rápida recuperación en las cuentas, por lo tanto, alto grado de liquidez de ella, una baja rotación nos indica lentitud o sea bajo grado de liquidez.

Su fórmula es:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar netas}}$$

Ventas netas de los años 2013 al 2016

2013	2014	2015	2016	Total	Promedio
1'854,571.32	2'257,685	2'235,168	2'222,516	8'569,940.32	2'142,485.08

Cuentas por cobrar de los años 2013 al 2016

2013	2014	2015	2016	Total	Promedio
S/435,098.06	S/492,396.00	S/485,948.00	S/371,551.00	S/1,784,993.06	S/446,248.27

= 4.80

La empresa en promedio cobra 4.80 veces al año, lo que quiere decir que no lo hace ni siquiera una vez al mes. Tienen que mejorarse las políticas de ventas y cobranzas para incrementar vertiginosamente este ratio, de modo que traiga ventajas para la empresa.

Período Promedio de Cobro

Un método alternativo para medir la liquidez de las cuentas por cobrar, es el período promedio de cobro, plazo promedio de cuentas por cobrar, días de venta pendientes de cobro, o simplemente el período de cobro que viene a ser el número de días promedio en que se recuperan las cuentas por cobrar. El cálculo de esta razón se sustenta en el año comercial de 360 días y los meses de 30 días. El período promedio de cobro se puede calcular de dos maneras:

Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por cobrar:

$$\text{Así: } \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$= 360 / 4.80$$

$$= 75 \text{ días}$$

La empresa cobra cada 75 días. Debe reducirse este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes Internacionales

González, A (2013¹) Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, Período 2011. Tesis para obtener el grado de Licenciada en Contaduría Pública, Universidad Nacional Experimental de Guayana – Guayana Francesa. Se planteó como objetivo de estudio: Análisis de las ventas a crédito que realiza el departamento de venta y cobranza en dicha empresa. De acuerdo al diseño o enfoque metodológico la investigación es de campo, en cuanto al nivel de investigación es descriptivo, utilizando como técnica la entrevista, la población de la investigación estuvo conformada por cinco personas de la empresa. Concluyó que el estudio y análisis de las ventas a créditos permitirá obtener resultados sólidos para la toma de decisiones en pro del bienestar económico de la entidad. Además, el análisis financiero es indispensable para todo tipo de empresa para prevenir un desequilibrio financiero a causa de insolvencia y falta de liquidez, todo ello producto de malas políticas financieras. Es así este estudio conlleva a tomar la parte importante sobre la cobranza y la liquidez la cual se realizó la discusión con presente estudio.

Vera (2013)² Gestión de crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2011. Tesis de grado para la obtención del título de ingeniera comercial. Universidad Internacional del Ecuador – Ecuador. El objetivo de estudio fue elaborar un modelo de gestión de cobro de cartera vencida para el banco Pichincha. La metodología utilizada fue la investigación cuantitativa y cualitativa, ya que presenta algunas características de interpretación de datos numéricos y la categoría de control de cartera requiere cuantificar los niveles de morosidad y como poder prevenirlo. La encuesta fue una ficha graduado en escala de Likert. La muestra estuvo conformado 60 ejecutivos y contadores del banco. En el estudio se concluyó: las áreas que están involucradas, las políticas de encargo, políticas

¹González, A (2013) Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, Período 2011. Tesis

² Vera (2013) Gestión de crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco de Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2011. Tesis

de riesgo y sobre los períodos de gracia y plazos en las gestiones de refinanciamientos y reestructuraciones que se deben aplicar. Además, refiere a como poder prevenir la morosidad, es decir realizar acciones de pre-mora, para la buena administración y control de la cartera atrasada. Para la buena administración de la cartera en mora, en el proyecto de tesis se establecieron varias políticas: para cobranzas, para riesgos, para recursos humanos, para los procesos de cobranza; con el objetivo de alcanzar la recuperación óptima o esperada, y de esta manera a través de las facilidades que se otorgan a los clientes, como: refinanciamientos y reestructuraciones poder alcanzar el objetivo del área de cobranzas. El estudio hace un aporte importante sobre el manejo de políticas de crédito y la gestión de crédito y cobranzas sus resultados fueron discutidos con el presente estudio.

Posada, L (2013)³ Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM. Tesis para obtener el grado de Bachiller en Administración, de la escuela de Administración de negocios EAN, Facultad de estudios a distancia, Negocios internacionales, Bogotá – Colombia. Su objetivo fue lograr la liquidez y la solvencia necesaria para poder cumplir oportunamente con las obligaciones de la empresa evitando altos intereses y complejas tramitaciones. Realizó un estudio correlaciona de enfoque cuantitativo, donde obtuvo los conocimientos válidos y aplicativos mediante instrumentos confiables la muestra estuvo conformada por 160 clientes. Llegó a concluir que el crecimiento porcentual en 43 % de sus importaciones y exportaciones, lo que originó un incremento de la cartera morosa con más de 120 días de retraso, deudas con los operadores portuarios, clientes insatisfechos y falta de liquidez. Es así se implementó el sistema de recaudo por medio de los Bancos asociados para que refleje el ingreso del dinero de manera inmediata. En el presente estudió aporta información de la variable liquidez la cual tiene relación con la segunda variable, el cual se hará la discusión.

³ Posada, L (2013) Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM. Tesis

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Vásquez y Vega (2016)⁴ en su tesis gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016. Presentada en la Universidad Privada Antenor Orrego, Para obtener el Título Profesional de Contador Público, tuvo como objetivo determinar la forma de gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C. El tipo de investigación fue descriptivo causal, cuya unidad de análisis fue documentos por cobrar, la obtención de información fue mediante un cuestionario, guía de observación, y análisis de los estados financieros, llegando a la conclusión de que la mala gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad.

Ramírez (2016)⁵ en su tesis modelo de crédito-cobranza y gestión financiera en la empresa “Comercial Facilito” de la parroquia Patricia Pilar, provincia de los Ríos, Presentado en la Universidad Regional Autónoma de Los Andes para la obtención del título de ingeniera en contabilidad superior, auditoría y finanzas C. P. A. cuyo objetivo fue, Diseñar un modelo de crédito- cobranza para mejorar la gestión financiera en la empresa “Comercial Facilito” en la Parroquia Patricia Pilar. Para lo cual se aplicó el método de cuali- cuantitativo, la muestra estuvo conformada por 154 clientes, en la que se aplicó un cuestionario, llevando a la conclusión de que El diseño metodológico propuesto en la presente tesis con tipología, métodos, técnicas e instrumentos de investigación permitieron obtener información para demostrar las variables de estudio y la veracidad de la investigación.

Loyola (2016)⁶ en su tesis gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. Presentado en la universidad nacional de Trujillo, cuyo objetivo fue establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide favorablemente en la liquidez de las empresas, la metodología que se uso fue descriptivo aplicativo, la muestra fue la empresa

⁴Vásquez y Vega (2016) gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016. Tesis

⁵Ramírez (2016) modelo de crédito-cobranza y gestión financiera en la empresa “Comercial Facilito” de la parroquia Patricia Pilar Ríos, Tesis

⁶Loyola (2016) en su tesis gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. Tesis

en estudio, llegando a la conclusión de que la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez a su carente política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que éstos poseen en el mercado y no se les hace un seguimiento más riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas.

Laban (2012)⁷ Propuesta de un sistema de control interno para el área de créditos y cobranzas en la empresa de electrodomésticos importaciones LABAN SAC. Tesis presentada en la Universidad César Vallejo, para obtener el título profesional de contador público Lima Perú, se planteó como objetivo de estudio: determinar, la influencia del control interno en el área de créditos y cobranzas de la empresa de electrodomésticos importaciones LABAN SAC. El tipo de investigación descriptiva, nivel básico, no experimental método cuantitativo. La población fue la empresa de electrodomésticos en el departamento de San Martín, y como muestra fue Importaciones Laban SAC. Llegó a la siguiente conclusión: El control interno influye en el área de créditos y cobranzas de la empresa Importaciones LABAN SAC. Se determinó que el control interno debe implementarse en forma permanente en la empresa para mejorar la recuperación de las cobranzas y también para desarrollar la organización. De los resultados obtenidos a los encuestados, se aprecia que es necesario capacitar al personal en el conocimiento del control interno, con el único fin de lograr la eficiencia y eficacia de la empresa.

2.2 Bases teóricas

Concepto de cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar se refiere a las facturas pendientes de una empresa o el dinero que la empresa se debe de sus clientes. La frase se refiere a las cuentas que una empresa tiene derecho a recibir porque ha entregado un producto o servicio. Los créditos representan esencialmente una línea de crédito extendida por una empresa y vencida dentro de un

⁷Laban (2012) Propuesta de un sistema de control interno para el área de créditos y cobranzas en la empresa de electrodomésticos importaciones LABAN SAC. Tesis

período de tiempo relativamente corto, que oscila entre algunos días y un año. (Redondo, Angel, 2004)

Las cuentas por cobrar son un reclamo legalmente exigible para el pago mantenido por un negocio por bienes suministrados y / o servicios prestados que los clientes / clientes han ordenado pero no han pagado. Estos son generalmente en forma de facturas levantadas por una empresa y entregados al cliente para el pago dentro de un plazo acordado. Las cuentas por cobrar se muestran en un balance como un activo (Cardozo, H. , 2006, pág. 164).

Las cuentas por cobrar son cantidades a corto plazo debidas por los compradores a un vendedor que ha comprado bienes o servicios del vendedor a crédito. Las cuentas por cobrar figuran como activos corrientes en el balance del vendedor (Meigs et al, 2005).

El importe total de las cuentas por cobrar permitidas a un cliente individual suele estar limitado por un límite de crédito, que es establecido por el departamento de crédito del vendedor, basado en las finanzas del comprador y su historial de pagos anteriores con el vendedor⁸. Los límites de crédito pueden ser reducidos durante condiciones financieras difíciles cuando el vendedor no puede permitirse el lujo de incurrir en pérdidas excesivas de deudas incobrables (Ray O. y Pany K. , 2000, pág. 345).

Las cuentas por cobrar son la cantidad que los clientes deben a la compañía. Dado que los ingresos son una promesa de pago (típicamente los clientes no pagan cuando reciben el producto o servicio, sino que esperan 30 días, o más, para pagar la factura), las cuentas por cobrar es el lugar donde esas promesas son rastreadas. Las cuentas por cobrar son un activo corriente (lo que la empresa posee) en el balance porque todas (o la mayoría) de esas promesas pronto se convertirán en efectivo. Es como un préstamo de la compañía a los clientes, y la compañía posee las obligaciones de los clientes. (Perdomo Abraham, 2001)

Gestión de cuentas por cobrar

⁸Ray O. y Pany K. (2000). Contratos modernos empresariales. Lima, Perú: Fecat.

Administración de cuentas por cobrar se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y prácticas empleadas por una empresa con respecto a la administración de ventas ofrecidas a crédito. Activos. (Ortega, Alonso, 2008)

Comprende la evaluación de la solvencia y el riesgo crediticio de los clientes, el establecimiento de términos de ventas y políticas crediticias y el diseño de un proceso adecuado de cobro de cuentas por cobrar (Abuzayed, 2012, p.154).

Las cuentas por cobrar se encuentran en el balance de una empresa y se consideran activos a corto plazo.

Ellos son uno de los pilares de la generación de ventas y, por lo tanto, deben ser manejados para asegurar que finalmente se traduzcan en flujos de efectivo.

Una empresa que no logra convertir eficazmente sus cuentas por cobrar en efectivo puede encontrarse en una mala posición de liquidez, perjudicando su capital de trabajo y enfrentando dificultades operacionales desagradables.

Optimización de cuentas por cobrar

Las empresas, estrechamente definidas, gestionan los activos de las cuentas por cobrar a través del control del crédito, las cobranzas y el procesamiento de los pagos. Sin embargo, las "cuentas por cobrar" se definen de manera más útil como el proceso completo de "cotización a efectivo". Una medida común de la eficacia del ciclo son los días de ventas pendientes (DSO), o el número de días durante los cuales los clientes no han pagado por las compras (Emin 2012, p.452).⁹

Cuando el proceso de "cotización a efectivo" está bien administrado, los beneficios acumulados pueden ser significativos; por ejemplo, algunas compañías han disfrutado de una reducción del riesgo y de los gastos de mala deuda entre un 20 y un 50 por ciento. Algunas empresas han generado un efectivo equivalente al 10 por ciento al 40

⁹Emin (2012). Efectos de la gestión del capital circulante sobre el desempeño de las empresas. Revista Internacional de Economía y Cuestiones Financieras, Vol. 2 (4), 488 - 495

por ciento de las cuentas por cobrar y han utilizado el dinero para pagar deuda, aumentar dividendos, recomprar acciones, aumentar I + D o realizar adquisiciones (Mwalla, 2012, p.86).

La sólida gestión de cuentas por cobrar puede resultar en una gran recompensa. Una compañía, un fabricante de dispositivos médicos mediados de Atlántico de \$ 1 mil millones, redujo su DSO a 41 días de 63 días y generó \$ 66 millones de efectivo de cuentas por cobrar, todo mientras lidiaba con la integración de una adquisición (Baveld2012).

En la medida en que las recompensas de una estrategia efectiva de cuentas por cobrar son cuantificables, las sanciones por falta de un enfoque estratégico -que puede ser considerable- a menudo se ocultan a simple vista. Considere el aumento de los costos administrativos incurridos en la gestión de un pago pendiente, las deducciones canceladas debido a la edad, los ingresos perdidos debido a una política de crédito restrictiva con los clientes con escasamente capitalizados, o simplemente el efecto sobre la reputación de su empresa como proveedor de calidad cuando sus cuentas por cobrar Departamento no está integrado con sus estrategias orientadas al cliente (Deloof2008, p.158).

Las características que ayudan a optimizar las cuentas por cobrar son:

(1). Un enfoque estratégico para la gestión de cuentas por cobrar que respalde los objetivos de la empresa¹⁰. La estrategia debe ser claramente definida y comunicada a la organización, eliminando las opiniones contradictorias y el riesgo de que los clientes reciban un mensaje mixto. Además, una empresa puede acercarse a los créditos como una forma de proporcionar financiamiento. Si cobra y cobra intereses mientras maneja el riesgo de crédito y hace cumplir las fechas de vencimiento de los pagos, generará una devolución (Eliot 2009, p.28).

¹⁰Eliot (2009). El papel de los clientes de la rentabilidad financiera. Diario de Gestión y Educación, 11 (12): 2-5.

(2). Comunicación y aplicación de una visión compartida que la empresa espera recibir de acuerdo con sus términos. Prácticamente, ese compromiso significa que la recolección es profesional y proactiva, y algunas quejas de los clientes no permiten que el compromiso sea abandonado o comprometido. También significa que hay un proceso y una organización en su lugar para ejecutar la estrategia. Una empresa que vende principalmente a grandes empresas necesita un personal de las colecciones con relación, mantenimiento de la cuenta y habilidades de resolución de disputas, mientras que una empresa que vende principalmente a los clientes pequeños y de capitalización delgada requiere habilidades de control de alto riesgo (Eliot 2009, p.29).

La mayor barrera a la excelencia para las empresas en cualquier industria es la creencia de que la eficacia en la gestión de cuentas por cobrar se puede lograr sólo por alienar a los clientes. Esto no es frecuente. De hecho, el servicio al cliente a menudo se mejora cuando la empresa hace un compromiso con la excelencia en esta área.

(3.) El uso de métricas clave para rastrear los resultados. Hay muchas métricas para evaluar: DSO real vs. DSO mejor posible; Envejecimiento de cuentas por cobrar; El perfil de riesgo del activo por cobrar; El número de contactos de la colección; Y promete pagar garantizado, o desempeño de resolución de disputas, entre otros. Estas métricas miden los niveles de actividad, así como los resultados de la rotación de activos, el riesgo y la calidad de los activos. Idealmente, las métricas son limitadas, pertenecen a actividades clave y resultados, y se compilan automáticamente. Y si bien poner las métricas en su lugar puede significar una inversión de tiempo inicial, informes reales sólo deben consumir alrededor de cuatro horas por mes de tiempo del gerente de crédito. (Eliot 2009, p.30).

A menudo, las empresas utilizan métricas que canalizan el esfuerzo hacia actividades incorrectas. Por ejemplo, un error común es medir un departamento de crédito sobre el porcentaje de cuentas por cobrar más de 90 días vencidos. En la mayoría de las empresas, las cuentas por cobrar con más de 90 días de vencimiento constituyen menos del 10 por ciento del activo total, por lo que esta métrica dirige el 80 por ciento del esfuerzo al 10 por ciento del activo.

4. Incentivos que premian la recolección de efectivo trimestralmente. Las cuentas por cobrar son una de las actividades más fáciles de medir y asociar a la compensación, aparte de las ventas. Por ejemplo, los bonos se pueden proporcionar para lograr colecciones reales frente a un objetivo establecido para mejorar o mantener DSO para el trimestre, con pagos que comienzan en 90 por ciento de logro y aumentando para aquellos que cumplan sus objetivos (Eliot 2009, p.31).

(5). Un proceso robusto que resuelve los problemas rápidamente para que las cantidades disputadas se eliminen y las concesiones de beneficios se reduzcan al mínimo. Una disputa es cualquier razón (aparte de limitaciones de efectivo) que un cliente demora o toma una deducción de una factura. Las disputas surgen generalmente de la facturación del precio o de la cantidad equivocada, omitiendo números de orden de compra, o problemas de calidad con productos o servicios.(Eliot 2009, p.31).

No importa cuál sea la fuente, las compañías de alto rendimiento identifican, categorizan y rastrean rápidamente la disputa desde el inicio hasta la compensación. Los departamentos adecuados abordan la disputa, por ejemplo, la persona que mantiene los contratos y los archivos de precios puede responder a una pregunta de precios más rápido que un cobrador. El flujo de trabajo y las responsabilidades están claramente definidos y se establecen plazos de resolución estándar. Además, los datos de las disputas contienen información importante que puede servir de base a la mejora continua.

En lugar de implementar un proceso formal de gestión de disputas, muchas empresas dejan que el personal de las colecciones investigue y resuelva las disputas de los clientes, aunque involucre funciones en las que otros estén más informados (como precios, rendimiento del producto o cumplimiento de pedidos). Este enfoque asigna a un empleado menos calificado para servir a los clientes y desvía el tiempo de cobro de la generación de efectivo (Emery, 2008)¹¹.

Con la mayoría de los créditos por encima de los 30 días vencidos, la velocidad con la que se investigan y resuelven los litigios puede disminuir directamente el número

¹¹Emery,(2008). La administración financiera corporativa. Londres: Pearson Prentice Hill.

de créditos vencidos, aumentar el flujo de caja liberando los pagos retrasados debido a una disputa pendiente y reducir a menudo las cantidades disputadas Concedido al cliente sin otra razón que la edad extrema.

Recuerde, los clientes discuten facturas cuando piensan que hay un error. Dado que sus suposiciones son a menudo erróneas, la cantidad total de una factura en disputa puede ser recopilada frecuentemente si el "error" se soluciona puntualmente.

(6). Un proceso de mejora continua centrado en el cumplimiento de los pedidos y la exactitud de la facturación. Los datos que señalan los errores de alta frecuencia -por ejemplo, los precios, el impuesto sobre ventas- dirigen los esfuerzos de mejora de procesos para corregir las causas raíz de estos errores. La reducción de las tasas de error en los pedidos de llenado y facturación mejorará la productividad, aumentará el flujo de caja y mejorará la satisfacción del cliente. (Eliot 2009, p.33).

(7). El uso de la tecnología para automatizar funciones repetitivas y priorizar la actividad. Los usuarios exitosos de la nueva tecnología son los líderes de la industria en la gestión de cuentas por cobrar. El empleo de tecnología compatible con la estrategia de cobros puede mejorar la eficiencia, ahorrar tiempo al personal y minimizar los errores. Muchas funciones pueden ser automatizadas, incluyendo la priorización de las cuentas de clientes a contactar en base a parámetros definidos como el tamaño de la cantidad adeudada, la duración de la falta de pago o la calificación de riesgo. La programación de acciones de seguimiento, la aplicación de efectivo y el envío de correspondencia de recolección también se pueden automatizar. (Eliot 2009, p.31).

Las empresas que se enfrentan a deficiencias tecnológicas pueden superarlas de dos maneras: gastando el tiempo y el esfuerzo para maximizar el uso de un sistema ERP, o comprando una aplicación de administración de cuentas por cobrar de mejor calidad. Muchas empresas utilizan aplicaciones ERP adecuadas para su gestión de cuentas por cobrar, pero no las utilizan a su máximo potencial. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones de clase mundial utilizan aplicaciones específicas de la función en lugar de un sistema ERP. Instalar una de las muchas aplicaciones de crédito y recolección de

best-of-breed disponibles en el mercado puede costar cientos de miles de dólares inicialmente, pero estas herramientas suelen generar un atractivo retorno de la productividad y un rendimiento mejorado.

Aunque los rendimientos varían, la inversión en la mejora de las calificaciones y el rediseño de los procesos ha generado retornos de tres a diez veces la inversión inicial. Al mismo tiempo, para muchas organizaciones, la verdadera inversión es el tiempo empleado en capacitar a los empleados y asegurar que usan el sistema completamente en lugar de volver a hábitos familiares, pero menos eficientes.

Dimensiones de Control de cuentas por cobrar

Dimensión 1: Nivel de ventas al crédito

Se refiere al volumen de las ventas de crédito¹², también puede definirse como ventas no monetarias realizadas por una empresa. Esto significa que la venta de las mercancías ha sido completada, pero el pago será realizado por el cliente en algún momento futuro. Ventas de crédito no representan las ventas realizadas en tarjetas de crédito sin embargo, ya que estos suelen ser pagados en su totalidad en el punto de venta. Calcule las ventas de crédito, las ventas netas de crédito y las relaciones de ventas de crédito para analizar las prácticas de venta de un negocio (Ajilore2009, p.231).

Calculo de los límites de créditos para el Clientes

Usted ha pesado los pros y los contras¹³ de extender el crédito a los clientes, han considerado el cliente en cuestión a ser un buen riesgo de crédito, y ahora usted necesita para averiguar cuánto crédito para ofrecer. Esto no es algo para apostar, establecer límites de crédito adecuados es importante para asegurar que está dando al cliente lo que necesitan (Filbeck2005, p.211).

¹²Ajilore (2009). Gestión de Operaciones y rentabilidad de las empresas: La evidencia de datos de panel Análisis de las empresas que cotizan seleccionados en Nigeria. Diario de Investigación en Gestión de Empresas, 3: 73-84.

¹³Filbeck (2005). Un análisis de la gestión del capital de trabajo. Mid-American Journal of Business, 20 (2): 14-

Pero también proteger a su organización contra la inestabilidad financiera. Aquí hay tres maneras de calcular los límites de crédito para los clientes para ayudarle a cosechar los beneficios de las ventas de crédito mientras mitiga los riesgos.

Dimensión 2: Política de crédito

La política crediticia de una empresa es el conjunto de principios sobre la base de los cuales determina a quién prestará o dará crédito (la capacidad de pagar por bienes o servicios en una fecha posterior). (Solano, 2007, p.154)

La política crediticia varía de una empresa a otra y se basa en el negocio particular, las circunstancias del flujo de caja, los estándares de la industria, las condiciones económicas actuales y el grado de riesgo involucrado. También tiene un impacto en el rendimiento, ya que una política de crédito relajada aumenta las ventas, pero también aumenta los impagos y las deudas incobrables, mientras que una política de crédito conservadora puede restringir las ventas, pero también minimizar los incumplimientos (Atnur, 2010).

Son directrices que especifican cómo decidir qué clientes se venden en cuenta abierta, las condiciones de pago exactas, los límites establecidos en los saldos pendientes y cómo tratar con cuentas morosas.

Aunque la mayoría de los consumidores esperan pagar en efectivo o utilizar una tarjeta de crédito al hacer una compra¹⁴, los clientes comerciales por lo general quieren ser facturados por los productos y servicios que compran. Debe decidir cuánto crédito está dispuesto a ampliar y en qué circunstancias. No existe una política de crédito de un tamaño único, su póliza se basará en sus circunstancias particulares de negocio y flujo de efectivo, los estándares de la industria, las condiciones económicas actuales y el grado de riesgo involucrado (Onchagwa, 2014, p.252).

¹⁴Onchagwa (2014). Influencia de las prácticas de manejo de efectivo en Financiera Rendimiento de la agroindustria Empresas en Kenia. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Empresas, vol. 1. Número 12.

A medida que crea su póliza, considere el vínculo entre crédito y ventas. Las condiciones de crédito fáciles pueden ser una excelente manera de aumentar las ventas, pero también pueden aumentar las pérdidas si los clientes incumplen. Una política de crédito típica abordará los siguientes puntos:

Límites de crédito. Establecerá cifras en dólares para la cantidad de crédito que está dispuesto a ampliar y definir los parámetros o circunstancias.

Condiciones de crédito. Si acepta facturar a un cliente, debe decidir cuándo se realizará el pago. Sus términos también pueden incluir descuentos por pago anticipado y multas por pago tardío (Chou, 2007, p.129).

Depósitos. Usted puede requerir que los clientes paguen una porción de la cantidad adeudada por adelantado.

Tarjetas de crédito y cheques personales. Su banco es un buen recurso para el estado de comerciante de tarjetas de crédito y para establecer políticas con respecto a la aceptación de cheques personales.

Información al cliente. Esta sección debe describir lo que desea saber acerca de un cliente antes de tomar una decisión de crédito. Los puntos típicos incluyen años en el negocio, tiempo en la ubicación actual, datos financieros, calificación crediticia con otros proveedores y agencias de informes de crédito, información sobre los directores individuales de la compañía y cuánto esperan comprar de usted.

Documentación. Esto incluye solicitudes de crédito, contratos de venta, contratos, órdenes de compra, conocimientos de embarque, recibos de entrega, facturas, correspondencia, etc.

Para obtener ayuda¹⁵, pida a la industria o asociación profesional de su industria en particular las pautas. Parte de su investigación debe incluir averiguar cuáles son los

¹⁵Joshi (2007). Cash Management: Perspectivas, principios y prácticas. Londres: New Age International (P) Ltd

términos de sus competidores y tomarlos en consideración al determinar sus propios requisitos. (Joshi, 2007, p.159).

Un elemento a menudo pasado por alto en el establecimiento de una política de crédito es el diseño de facturas y declaraciones. La factura es el documento que describe lo que se está facturando al cliente; La declaración es el documento de seguimiento que indica el estado de la cuenta. Un experto en recaudación y derechos de acreedores dice que las facturas y declaraciones que son claras, fáciles de leer y permiten al cliente identificar rápidamente lo que se está facturando, es probable que se paguen más rápido (Kabiru2012, p.111).

Desarrollar una Declaración de Misión

Una declaración de misión cuidadosamente diseñada es fundamental para una política funcional de crédito y cobro. Debe expresar el enfoque a largo plazo de la política y definir el propósito del departamento de crédito.

La declaración de misión también puede incluir la filosofía bajo la cual el departamento de crédito abordará el proceso de crédito, proporcionando una guía general para hacer frente a los riesgos y las colecciones. Ya sea liberal, moderado o conservador, debe reflejar la dirección general de la empresa en general.

Definir y establecer metas

Las metas del departamento de crédito para el próximo año deben ser incluidas en la política. Las metas deben seguir con las condiciones actuales del mercado y la dirección estratégica de su organización. Deben revisarse y actualizarse anualmente. Muchas organizaciones utilizan lo siguiente para establecer metas:

Días de ventas pendientes, porcentaje de corriente, cei - índice de efectividad de la colección, rendimiento del cucharón de envejecimiento, porcentaje de morosidad, Medir para administrar

Los objetivos¹⁶ deben estar vinculados a los objetivos a fin de funcionar como impulsores para la mejora de la gestión de cuentas por cobrar. Como tales, necesitan ser monitoreados y medidos en base a métricas establecidas. Las estadísticas de benchmarking para los niveles apropiados de desempeño para su organización pueden encontrarse en el Resumen Trimestral Nacional de Cuentas Comerciales de la Fundación de Investigación de Crédito, donde están listados por la industria.(Kabiru, 2012, p.207).

Las metas y el desempeño en contra de los objetivos deben comunicarse de forma regular a toda la organización de crédito.

Una manera efectiva de monitorear y compartir resultados de desempeño es crear una representación gráfica de datos estadísticos, como un análisis de Pareto. Esto se puede hacer segmentando su cartera de A / R por saldos abiertos, líneas de negocio o geografías, luego representando gráficamente DSO, CEI, Rendimiento de canasta de envejecimiento, etc. De esta manera, puede poner en cero los segmentos que necesitan atención adicional (Kabiru, 2012, p.207).

Delimitación de las responsabilidades departamentales y los recursos de enfoque, Incluir una sección en la política que especifica las funciones y responsabilidades específicas del personal de crédito y cobranzas es importante. Esto ayuda a agilizar las operaciones, evitar redundancias y mejorar la productividad. Cada posición enumerada debe contener una descripción de trabajo. Para mejorar la claridad, proporcione un organigrama detallando los canales de reporte.

Los departamentos de crédito y cobro generalmente están compuestos de:

Gerente de Crédito Corporativo, Gerente Regional de Crédito, Especialista en colecciones, Analista de crédito, Investigador de Crédito

Empleado

¹⁶Kabiru (2012). Empresas de fabricación farmacéutica en Kenia y sus prácticas de gestión del riesgo de crédito. Diario de Investigación de Finanzas y Auditoría, 3 (4): 159-167.

Establecer un proceso de evaluación de crédito

El proceso de evaluación del riesgo de crédito y la determinación de los límites de crédito es crítico para la gestión por cobrar y debe ser detallado en la política de crédito y cobros.

Para tomar estas decisiones, las organizaciones suelen aprovechar: Grupos de crédito de la industria, Informes de la oficina de crédito, D & B, Experian, Coface, etc.

Estados financieros, Referencias de crédito, Registros Públicos

Otra información obtenida directamente de los solicitantes

Es una buena práctica programar todas o una parte de sus cuentas para su revisión de rutina.

Establecer una evaluación de crédito regular como parte de su póliza le permitirá supervisar cualquier cambio en el nivel de riesgo de su cartera de cobros. A continuación, puede ajustar la política de crédito y cobro en consecuencia. En concreto, si la cartera se está volviendo un poco más precaria que su apetito por los permisos de riesgo, restrinja su política de crédito y apriete su plan de cobro. Utilice su opción para revisar los límites basados en los niveles cambiantes de solvencia (Kaur, 2010, p.161).

Sistematizar procedimientos de recolección

Manejar la parte envejecida de la cartera de cuentas por cobrar de su organización requiere una acción planeada que refleje la misión y las metas del departamento de crédito. Una política claramente escrita sobre los procedimientos de recolección importantes garantizará una gestión A / R coherente y eficaz que contribuya a lograr esos objetivos.

La sección debe incluir: Cuándo ponerse en contacto con un cliente. Cómo ponerse en contacto con un cliente. Cuándo colocar una cuenta en retención de crédito. Cómo resolver disputas, deducciones, etc.

Cuándo devolver las cuentas morosas a una agencia de recaudación externa. Cuándo escribir una cuenta fuera de deudas incobrables.

Establecer condiciones de venta

Al incluir las condiciones de venta en la política crediticia se establecen directrices que permiten una toma de decisiones rápida y consistente en el momento de la venta y para determinar cuándo se debe pagar la cuenta. (Tryfonidis, 2006, p.214).

Si bien los términos pueden variar entre las líneas de productos de una empresa, es esencial tener una política escrita que se ocupe de las condiciones de venta. Cualquier excepción a los términos establecidos debe basarse en prácticas competitivas y generar un rendimiento satisfactorio de la inversión.

Mantenga el Momentum - Manténgalo Relevante

Una política de crédito y cobro crea el entorno estructurado que puede proteger el activo máspreciado de su organización: cuentas por cobrar. Sin embargo, la formulación de esta política no es un esfuerzo único. Para que mantenga su relevancia y continúe teniendo un impacto positivo en el flujo de caja y los ingresos, debe actualizarse rutinariamente en respuesta a la economía cambiante, las condiciones del mercado y el entorno competitivo.

Dimensión 3: Política de cobranza

Los pasos que una empresa¹⁷ sigue para asegurar el pago puntual de sus cuentas por cobrar. Las políticas de cobro varían según la empresa. Un ejemplo de los pasos que una compañía puede tomar implica una llamada de teléfono amistosa para cerciorarse de que el pago se haga a tiempo, seguido por una llamada de teléfono firme cuando un pago es tarde, seguido por una carta amenazadora y finalmente dar vuelta al cliente a una colección agencia. Las compañías pueden desviarse de su política de cobro por clientes de larga data o de otra manera confiable (Mathuva, 2010, p.213).

¹⁷Mathuva (2010). La influencia de la gestión del circulante en la rentabilidad corporativa. Una encuesta de Kenia aparece empresas. Diario de Investigación en Gestión de Empresas, 4 (1): 1-11.

Los procedimientos que una empresa sigue para recolectar las cuentas por cobrar. Las acciones que una empresa toma para recoger cuentas de pago lento. Es un procedimiento que una empresa sigue para cobrar cuentas por cobrar.

La política debe ayudar en: asegurar que los ingresos procedentes de todas las fuentes sean identificados, reclamados, registrados, Recopilados e informados de manera oportuna y eficaz; velar por que los recibos de dinero se contabilicen de manera precisa y completa Y adecuadamente controlados para prevenir o detectar errores, fraude u omisión; velar por que se establezcan procesos administrativos y de control adecuados

Cuentas de transferencia acelerada, incluida la autorización, la reconciliación; asegurar que el municipio sea capaz de minimizar, donde sea posible, el Creación de cuentas por cobrar; asegurar que el municipio esté en condiciones de administrar las cuentas por cobrar Eficaz, incluida la pronta y vigorosa recaudación para minimizar las Debido al municipio; proporcionar un trato consistente y equitativo a los deudores y Comunicación sobre las cantidades adeudadas; asegurar el pago de intereses sobre las cuentas por cobrar vencidas; y garantizar que las cuentas por cobrar incobrables se amortizan en Autoridad competente, y sólo después de que toda acción razonable y apropiada ha sido tomada (Mathuva,2010, p.213).

Variable 2: Situación Financiero

Concepto de situación Financiero

La situación financiera¹⁸ de una empresa es un diagnóstico fundado en una agrupación de variables básicamente, situación de liquidez y de financiamiento de una empresa, los cuales admite medir el desempeño de una empresa, con el objetivo de asumir decisiones encaminadas a la resolución de problemas. (Joshi, 2007, p.159).

Informe Financiero

¹⁸Joshi (2007). Cash Management: Perspectivas, principios y prácticas. Londres: New Age International (P) Ltd

El informe financiero son documentos que proporcionan información útil para la toma de decisiones. Las empresas se componen de una serie de partes interesadas que tienen diferentes niveles de poder e interés en la organización. Requieren información a intervalos regulares para tomar varias decisiones. (Mathuva, 2010, p.269).

Por ejemplo, los inversores requieren información para tomar decisiones sobre la adquisición o desinversión de acciones. Los gobiernos requieren información para asegurarse de que la empresa paga impuestos a tiempo.

Un informe financiero¹⁹ es un informe en profundidad y el análisis de lo bien que una empresa está haciendo. Este tipo de informe incluye todos los presupuestos listados en un informe presupuestario, pero también incluye un desglose de activos y pasivos para revelar el patrimonio neto de la compañía. Esta cifra neta es una representación de cuánto vale el negocio, que es atractivo para fuentes externas. Además, este informe incluye un análisis de las cifras y las predicciones de cómo la empresa va a hacer en los próximos años sobre la base de la planificación financiera interna (Memba, 2015, p.219).

Conjunto de documentos preparados generalmente por agencias gubernamentales al final de un período contable. Generalmente contiene un resumen de los datos contables para ese período, con notas de antecedentes, formularios y otra información.

Un conjunto de documentos que muestran la situación financiera de una empresa al final de un período de tiempo determinado, incluyendo la cantidad de ganancia o pérdida que ha hecho:

Significa cualquier informe sobre asuntos monitoria. En otras palabras, un informe financiero se refiere a las transacciones que tienen efectos financieros. Para ejecutar un negocio, los informes financieros desempeñan un papel importante, ya que la información financiera relevante se transmite a los usuarios pertinentes dentro y fuera de la entidad

¹⁹Memba (2015). Efecto de la gestión de caja en el desempeño financiero de Depósito Tomando Sacco en Mount Kenya Región. Revista Internacional de Investigación Publicaciones Científicas y, vol. 2 (2) 1-13

para ayudarlos a tomar decisiones. Por ejemplo; Extracto bancario, informe de análisis de deudores antiguos, etc.(Memba, 2015, p.219).

Algunos estados financieros se preparan sobre una base regular a intervalos iguales y algunos se preparan cuando es necesario. Algunos informes financieros están destinados sólo a la gestión y algunos se comunican a personas fuera de la entidad también.

Los estados financieros por otra parte son también informes financieros. Pero en el negocio y la contabilidad el estado financiero de la cuenta tiene más de un estado formal.

Normalmente, los estados financieros se refieren a una declaración incluida en el conjunto completo de estados financieros de propósito general o a un conjunto completo de estados financieros de propósito general. Y debido a la misma razón cada vez que se utiliza el término estado financiero, a menudo se asume que un informe se refiere a la situación financiera de la entidad, rendimiento financiero, flujos de efectivo o fluctuaciones en el patrimonio (Memba, 2015).

El término estado financiero se utiliza generalmente para todas o cualquiera de las siguientes declaraciones:

Estado de situación financiera, estado del resultado integral o estado de resultados, estado de flujos de efectivo, estado de cambios en el patrimonio neto

Como se dijo anteriormente, los estados financieros²⁰ son de hecho informes financieros, pero presentados siguiendo un cierto conjunto de instrucciones como se da por el marco de información financiera aplicable. Por ejemplo, las Normas Internacionales de Información Financiera (Onchagwa, 2014, p.252).

²⁰Onchagwa (2014). Influencia de las prácticas de manejo de efectivo en Financiera Rendimiento de la agroindustria Empresas en Kenia. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Empresas, vol. 1. Número 12.

La mayoría de los informes financieros para propósitos internos tienen tales reglas de formato o presentación que son establecidas por la administración o el propio usuario ya veces no se sigue ningún formato particular. Además de que algunos informes financieros se preparan sobre una base regular después de intervalos iguales y algunos se preparan sólo cuando son necesarios y se nombran como informes de contingencia. Los estados financieros son uno de esos informes que se preparan sobre una base regular como entidades específicas están obligadas a hacerlo de acuerdo con las leyes aplicables.

Al final, de nuevo no hay diferencia entre los términos estado financiero e informe financiero. Pero su interpretación y significado habituales en el mundo financiero y contable es algo diferente.

Estados financieros

Los estados financieros se preparan para un período contable, generalmente por un año. Este período contable se conoce como un "año fiscal" y difiere de un año calendario ya que el período contable puede diferir según las necesidades de la empresa o las prácticas de la industria. Por ejemplo, el año fiscal termina en enero para muchas empresas del sector minorista debido a los altos volúmenes de ventas experimentados al final del año calendario. (Onchagwa, 2014, p.252).

Auditoría de estados financieros

El propósito fundamental de la auditoría es proporcionar una garantía independiente de que la administración ha presentado en sus estados financieros una visión "verdadera y justa" del desempeño y posición financiera de una empresa. Los estados financieros no serán 'verdaderos y justos' a menos que la información que contienen sea suficiente en términos de calidad y cantidad para satisfacer las expectativas de los usuarios de los estados financieros. Las áreas en las que la administración puede mejorar los controles internos pueden identificarse realizando una auditoría integral.

Diferencia entre la información financiera y los estados financieros

La información financiera incluye proporcionar información a las partes interesadas para tomar decisiones mientras que los estados financieros son el resultado del proceso de presentación de informes financieros.

Informe financiero se rige por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Mientras que los estados financieros se rige por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Cobranzas dudosas

Se llama cuentas de cobranza dudosa²¹, al tipo de deuda que pese a haber aplicado la buena gestión de cobranza y transcurrido el tiempo razonable, no se pudo haber realizado el cobro respectivo. Cuando se den estas condiciones es necesario reconocer como gasto el incobrable, efectuando una provisión contable y posteriormente castigarla, vale decir eliminar de las cuentas por cobrar (Ross, A. 2006 p. 151).

Desde el punto de vista tributario, se considera deuda tributaria de acuerdo a los siguientes requisitos:

Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre las dificultades financieras del deudor. Que se hayan realizado las gestiones de cobranza respectivas o el inicio de procedimientos judiciales. Que hubieran transcurrido más de 12 meses desde la fecha de vencimiento. Que la provisión al cierre del ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada. No se reconocerá deuda incobrable la deuda entre partes vinculadas. Tampoco las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y garantizados por derechos reales, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad. Y tampoco las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa (Melville, S. 2006 p. 123).

Dimensiones de informe financiero

²¹Ross, A. (2006). Finanzas corporativas. McGraw-Hill Soluciones Internacionales

Dimensión 1: Riesgo de Liquidez

Liquidez: es el término utilizado para describir lo fácil que es convertir los activos en efectivo. El activo más líquido, y lo que todo lo demás se compara con, es el efectivo. Esto es porque siempre se puede utilizar de forma fácil e inmediata.(Tryfonidis, 2006, p.217).

La liquidez de una empresa es su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Las razones de liquidez intentan medir la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones de deuda a corto plazo. Esto se hace comparando los activos más líquidos de una empresa, los que pueden convertirse fácilmente en efectivo, con sus pasivos a corto plazo.

En general²², cuanto mayor sea el nivel de cobertura de los activos líquidos a los pasivos a corto plazo, mejor. Una empresa con una baja tasa de cobertura debería levantar una bandera roja para los inversores, ya que puede ser una señal de que la compañía tendrá dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y, en consecuencia, en el funcionamiento de sus operaciones cotidianas.(Mathuva, 2010, p.272).

Durante los tiempos difíciles para el negocio o la economía, una empresa con liquidez insuficiente podría verse obligada a tomar decisiones difíciles para cumplir con sus obligaciones. Estos podrían incluir la liquidación de activos productivos, la venta de inventario o incluso una unidad de negocio. Estos movimientos podrían resultar perjudiciales tanto para la viabilidad a corto plazo de la compañía como para su salud financiera a largo plazo (Memba, 2015, p.219).

Las razones de liquidez se basan en diferentes partes del activo corriente de la compañía y pasivos corrientes tomadas del balance de la empresa.

Examinaremos la relación actual, las relaciones rápidas, la relación de caja y el ciclo de conversión de efectivo como medidas clave de la liquidez de una empresa.

²²Mathuva (2010). La influencia de la gestión del circulante en la rentabilidad corporativa. Una encuesta de Kenia aparece empresas. Diario de Investigación en Gestión de Empresas, 4 (1): 1-11

Importancia de la liquidez

Sin capital de trabajo fuerte, es difícil para un negocio para avanzar. Hay un montón de verdad en un par de viejos refranes comerciales: "El dinero es rey" y "La felicidad es un flujo de caja positivo"(Memba, 2015).

La mayoría de las empresas que no lo hacen debido a la falta de liquidez del negocio - es decir, el gasto en costos y bienes de capital excede los ingresos de las ventas de ingresos y las enajenaciones de capital.

Simplemente tener sólo el dinero suficiente en el negocio no es garantía de supervivencia tampoco. Todo lo que requiere es la pérdida inesperada de un cliente leal o una deuda incobrable o un gasto comercial imprevisto y el frágil equilibrio de liquidez de un negocio puede inclinarse peligrosamente.(Memba, 2015, p.219).

Un negocio no es diferente a una familia en que requiere un cojín financiero para darle la seguridad necesaria y la paz de la mente en tiempos inestables.

Acabamos de salir de una de las recesiones más difíciles de la historia. Los negocios²³ que están viniendo mejor son los que han manejado su flujo de liquidez con éxito. Esto significaba mantener un control estricto de los gastos del negocio, maximizar los márgenes a través de mejoras en la eficiencia y mantener las bases de clientes. (Tryfonidis, 2006, p.222).

Un contador proporciona un mayor valor donde no sólo sumergirse en y fuera de su negocio una o dos veces al año. No se trata de la preparación anual de un conjunto detallado de cuentas. En cambio, el equipo de Phillip Bates & Co crea relaciones con los clientes, a menudo durante la vida de un negocio.

Sólo por tener relaciones tan cercanas y de confianza, puede un empresario y su equipo de gestión obtener el máximo valor de su relación con un asesor profesional.

²³Tryfonidis (2006). Relación entre la gestión del circulante y el análisis, 19 (1): 232-245.

Mediante la determinación y seguimiento de los indicadores clave de desempeño, es decir, observando los números de una empresa, de manera continua y hablando regularmente con la administración, podemos seguir y anticipar las tendencias en torno a la liquidez y el capital de trabajo (Kaur, 2010, p.161).

Por ejemplo, podemos darnos cuenta de que un negocio está llevando demasiadas acciones, muchas de las cuales están sentadas en un piso de almacén durante semanas, algo que puede drenar dinero en efectivo de un negocio.

Otro problema importante²⁴ para las empresas, que empeoró considerablemente durante los años de recesión, son los clientes que buscan extender las condiciones de pago a los proveedores. Podemos ayudar a proporcionar a los clientes con consejos y tácticas para hacer frente a una tormenta. (Kabiru, 2012, p.207).

Una serie de negocios con los que trabajamos se encuentran en el sector manufacturero, donde los ajustes inteligentes a los procesos de producción a menudo pueden ayudar a mejorar el flujo de caja de una empresa.

Es importante que las empresas no confundan el flujo de caja y los beneficios. Si una empresa tiene un rápido crecimiento en las ventas de crédito, el beneficio podría superar dramáticamente el dinero recibido, lo que agrava la situación de caja de una empresa (Chou, 2007, p.129).

Sin dinero en efectivo en el negocio, la liquidez de la empresa - es decir, su capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo - se encuentra bajo una enorme presión.

Si una empresa tiene contabilidad actualizada y está correctamente controlando su posición de flujo de efectivo, significa que tiene la capacidad de hacer frente a los icebergs potenciales antes que tarde. Malas prácticas contables pueden significar un

²⁴Kabiru (2012). Empresas de fabricación farmacéutica en Kenia y sus prácticas de gestión del riesgo de crédito. Diario de Investigación de Finanzas y Auditoría, 3 (4): 159-167.

problema no se diagnostica durante muchos meses, momento en el que sin duda será más costoso, pero también puede ser demasiado tarde.

Ratios Financieros

Clasificación de los ratios

Entre las decenas de razones financieras disponibles, hemos elegido 30 mediciones que son las más relevantes para el proceso de inversión y las organizamos en seis categorías principales según la siguiente lista:(Onchagwa, 2014, p.252).

(1) Ratios de medición de liquidez: ratio actual, razón rápida, coeficiente de efectivo, ciclo de conversión de efectivo

(2) Ratios del indicador de rentabilidad: análisis de margen de beneficio, tasa efectiva de impuestos, retorno sobre activos, rentabilidad sobre recursos propios, rendimiento del capital invertido

(3) Ratios de Deuda: descripción general de la deuda, ratio de deuda, ratio de capital de la deuda, ratio de capitalización, porcentaje de cobertura de intereses, flujo de caja a la razón de la deuda

(4) Razones de desempeño operativo: rotación de activos fijos, ventas / ingresos por empleado, ciclo operativo

(5) Ratios del Indicador de Flujo de Efectivo: flujo de caja operativo / relación de ventas, flujo de caja libre / ratio de efectivo operativo, coeficiente de cobertura de flujo de efectivo, ratio de pago de dividendos

6) Ratios de valuación de inversión: datos por acción, relación precio / valor contable, coeficiente de cobertura de flujo de efectivo, tasa de ganancias sobre precio, relación precio / ganancias / crecimiento relación precio / ventas, rentabilidad por dividendo, valor de empresa múltiple

Dimensión 2: Riesgo de financiamiento

Se refiere a la posible sucesión de un hecho que tenga como consecuencia financiera negativo para la empresa, los cuales pueden ser de un nivel no esperado o esperado

El riesgo financiero es el término general para muchos tipos diferentes de riesgos relacionados con el sector financiero. Estos incluyen riesgos que implican transacciones financieras tales como préstamos de la compañía, y su exposición al incumplimiento de préstamos. El término se utiliza típicamente para reflejar la incertidumbre de un inversor de la recolección de los ingresos y el potencial de pérdida monetaria.

Los inversores pueden utilizar una serie de ratios de riesgo financiero para evaluar las perspectivas de una inversión. Por ejemplo, la relación entre deuda y capital mide la proporción de deuda utilizada, dada la estructura de capital total de la empresa. Una alta proporción de la deuda indica una inversión riesgosa. Otra razón, la relación de gastos de capital, divide el flujo de caja de las operaciones por los gastos de capital para ver cuánto dinero habrá dejado una empresa para mantener el negocio funcionando después de que los servicios de su deuda.(Chou, 2007, p.135).

Tipos de Riesgos Financieros

Hay muchos tipos de riesgos financieros. Los más comunes incluyen riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo respaldado por activos, riesgo de inversión extranjera, riesgo de patrimonio y riesgo de cambio.(Mustelier M, 2011)

El riesgo de crédito²⁵ también se conoce como riesgo de impago. Este tipo de riesgo se asocia con personas que pidieron prestado dinero y que no pueden pagar por el dinero que pidieron prestado. Como tal, estas personas entran en incumplimiento. Los inversores afectados por el riesgo de crédito sufren una disminución de los ingresos y pierden capital e intereses, o se enfrentan a un aumento en los costos de recaudación (Onchagwa, 2014, p.260).

El riesgo de liquidez implica valores y activos que no pueden ser comprados o vendidos lo suficientemente rápido como para reducir las pérdidas en un mercado volátil.

²⁵Onchagwa (2014). Influencia de las prácticas de manejo de efectivo en Financiera Rendimiento de la agroindustria Empresas en Kenia. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Empresas, vol. 1. Número 12.

El riesgo respaldado por activos es el riesgo de que los valores respaldados por activos se vuelvan volátiles si los valores subyacentes también cambian de valor. Los riesgos del riesgo respaldado por activos incluyen el riesgo de prepago y el riesgo de tasa de interés.

Los cambios en los precios debido a diferencias de mercado, cambios políticos, calamidades naturales, cambios diplomáticos o conflictos económicos pueden provocar condiciones volátiles de inversión extranjera que pueden exponer a empresas e individuos al riesgo de inversión extranjera. El riesgo de la equidad cubre el riesgo implicado en las variaciones volátiles del precio de acción de acción. (Kabiru, 2012, p.210).

Los inversores que tienen divisas extranjeras están expuestos al riesgo cambiario porque diversos factores, como cambios en las tasas de interés y cambios en la política monetaria, pueden alterar el valor del activo que los inversionistas mantienen.

Funciones específica del área de contabilidad

Planificar, organizar, diseñar, dirigir y controlar las actividades del sistema de Contabilidad.

Formular de los estados financieros con fines Gerenciales y tributarios. Analizar estados financieros y económicos de la Constructora. Consolidar la información financiera de ingresos y gastos. Formular la distribución legal de utilidades de los trabajadores. Formular los registros contables de los libros principales y obligatorios: Libro de inventarios y Balances, diario Mayor y caja. Supervisar y controlar el cumplimiento de las obligaciones. Administrativas y fiscales. Proveer información financiera a la Gerencia General para la toma de decisiones. Realizar trámites en diversas dependencias: SUNAT, AFP, EsSalud. Elaborar, informar, cobrar, pagar y presentar las liquidaciones de impuestos como son: IGV, Renta, EsSalud.

NIC 32: Instrumentos financieros: presentación

Reconocimiento y valoración de los instrumentos financieros²⁶ se, tratan en un estándar IASC separada, la NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. La NIC

²⁶ Norma Internacional de Contabilidad n° 32 (NIC 32). Instrumentos Financieros: Presentación

39 requiere ciertas revelaciones sobre los instrumentos financieros, además de las requeridas por la NIC 32.

La NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación y fue aprobado por el Consejo del IASC en marzo de 1995.

En diciembre de 1998, determinados párrafos fueron modificados y un párrafo insertado para reflejar la emisión de la NIC 39: Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición. En octubre de 2000, la Norma fue modificada para eliminar los requisitos de divulgación que se convierten en su empleo como consecuencia de la NIC 39. Los cambios a la NIC 32 se hacen efectivos cuando la empresa aplicará la NIC 39 por primera vez.

Las siguientes Interpretaciones SIC que tienen relación con la NIC 32: SIC 5: Clasificación de instrumentos financieros - Cláusulas de pago contingentes; SIC 16: Capital Social - Recompra de instrumentos de capital propio (Acciones propias); y SIC 17: renta variable - Los costos de una operación de capital.

Resumen de la NIC 32

Presentación

Los instrumentos financieros deben clasificarse por emisores en pasivos y capital, que incluye instrumentos compuestos división en estos componentes.

La clasificación refleja la sustancia, no forma.

La obligación de entregar efectivo u otro activo financiero es deuda.

Obligatoriamente acciones preferentes redimibles es deuda.

Se requiere la contabilidad separada para los instrumentos financieros compuestos (tales como valores convertibles).

El coste de un pasivo financiero (interés) se deduce al medir la ganancia o pérdida neta.

El coste de financiación de capital (dividendos) es una distribución de la equidad.

La compensación en el balance sólo se permite si el tenedor del instrumento financiero puede establecerse legalmente sobre una base neta.

Divulgaciones

Términos y Condiciones.

Riesgo de tipo de interés (de revisión y las fechas de vencimiento, fijos y tasas de interés flotantes, vencimientos).

El riesgo de crédito (exposición máxima y concentraciones significativas).

Los valores razonables de los instrumentos financieros.

Los activos financieros registrados a un valor superior a su valor razonable.

NIC 39: Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición

NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición²⁷, vigencia para los estados financieros que abarquen ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2001. La aplicación retroactiva no está permitida.

En octubre de 2000, el Consejo del IASC aprobó cinco revisiones limitadas a la NIC 39 y otras Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 27, la NIC 28, la NIC 31, y la NIC 32) para mejorar los párrafos específicos y ayudar a garantizar que las normas se aplican de forma coherente. Estos cambios serán efectivos cuando la empresa aplicará la NIC 39 por primera vez. Las revisiones:

requerir contable uniforme para las compras y ventas de activos financieros para cada categoría de activos financieros utilizando la contabilidad de la fecha de contratación o la fecha de liquidación; eliminado el requisito de la NIC 39 tal como fue aprobado originalmente para un prestamista para reconocer la garantía recibida de un prestatario en su balance; proporcionar los requisitos más explícitos para reconocimiento del deterioro; requerir la contabilidad consistentes en los estados financieros consolidados para inversiones temporales en valores de renta variable de acuerdo con la NIC 39 y otras

²⁷ Norma Internacional de Contabilidad n° 39 (NIC 39). Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración.

normas internacionales de contabilidad; y requisitos de divulgación redundantes eliminados para coberturas de la NIC 32.

Resumen de la NIC 39

Según la NIC 39, todos los activos y pasivos financieros se reconocen en el balance general, incluyendo todos los derivados. Se miden inicialmente al costo, que es el valor razonable de lo que fue pagado o recibido para adquirir el activo o pasivo financiero.

La empresa debe reconocer las compras y ventas de activos financieros normales en el mercado, ya sea en la fecha de negociación o la fecha de liquidación. Ciertos cambios de valor entre las fechas de negociación y liquidación son reconocidos por las compras si se utiliza la fecha de liquidación.

Los costos de transacción deben ser incluidos en la medición inicial de todos los instrumentos financieros.

Después del reconocimiento inicial, todos los activos financieros se vuelven a medir a su valor razonable, a excepción de los siguientes, que deberán ser realizadas por su coste amortizado:

- (A) préstamos y cuentas por cobrar originados por la empresa y no con fines de negociación;
- (B) otras inversiones vencimiento fijo con pagos fijos o determinables, tales como títulos de deuda y acciones preferentes obligatoriamente redimibles, que la empresa tiene la intención y es capaz de mantener hasta su vencimiento; y
- (C) los activos financieros cuyo valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad (generalmente limitados a algunos valores de renta variable que no tienen precio de mercado y contratos a plazo y opciones sobre valores de renta variable cotizados).

La empresa debe valorar los préstamos y cuentas por cobrar que se ha originado y que no son mantenidos para negociar a su coste amortizado, menos reducciones por deterioro o impago. La empresa no tiene que demuestren la intención de mantener préstamos y anticipos concedidos a la madurez.

Cualquier venta o real de un valor-a vencimiento debido a una circunstancia razonablemente anticipada no recurrente y no más allá del control Enterprise Vs no pone en duda la capacidad Enterprise Vs para mantener su cartera restante hasta el vencimiento.

Si una empresa se le prohíbe a la clasificación de los activos financieros mantenidos hasta su vencimiento, ya que ha vendido más que una cantidad insignificante de los activos que había dicho previamente que tenía la intención de mantener hasta su vencimiento, dicha prohibición expira al final del segundo ejercicio siguiente las ventas prematuras.

Después de adquisición de la mayoría de los pasivos financieros se valoran al importe registrado originales menos los reembolsos de principal y amortización. Solamente los derivados y pasivos mantenidos para negociar (como los valores tomados por un vendedor en corto) se vuelven a medir a su valor razonable.

Para aquellos activos y pasivos financieros que son convertidos a valor razonable, la empresa tendrá una única opción, en toda la empresa, ya sea a:

(A) reconocer la totalidad del ajuste de ganancia o pérdida neta del periodo;

(B) reconocer en utilidad o pérdida neta para el período únicamente las variaciones de valor de mercado relativos a los activos y pasivos financieros mantenidos para negociar, con los cambios de valores no comerciales en el patrimonio neto hasta que el activo financiero sea vendido, en cuyo momento la cuenta de ganancia o pérdida se reportaron en la ganancia o pérdida neta. Para este propósito, los derivados siempre se considerarán la cartera de negociación a menos que sean designados como instrumentos de cobertura.

La NIC 39 requiere que una pérdida por deterioro se reconocerá por un activo financiero cuyo valor recuperable es inferior al valor contable. Se proporciona orientación para el cálculo de deterioro.

La NIC 39 establece condiciones para determinar cuándo el control de un activo o pasivo financiero ha sido transferido a un tercero. Para los activos financieros de una transferencia normalmente se reconocen en el caso (a) el cesionario tiene el derecho de

vender o pignorar el activo y (b) el cedente no tiene el derecho de readquirir los activos transferidos. Con respecto a la baja en cuentas de pasivos, el deudor debe ser liberado legalmente de la responsabilidad principal de la responsabilidad (o parte del mismo) o bien judicialmente o por el acreedor. Si una parte de un activo o pasivo financiero se vende o se extingue, el valor en libros se divide sobre la base de los valores razonables relativos.

De cobertura, a efectos contables, significa designar un derivado o (sólo para las coberturas de moneda extranjera riesgos) un instrumento financiero no derivado como un desplazamiento en la ganancia o pérdida neta, en su totalidad o en parte, al cambio en el valor razonable o flujos de efectivo de una partida cubierta. Se permite la contabilidad de coberturas según la NIC 39, en ciertas circunstancias, a condición de que la relación de cobertura está claramente definido, medible, y realmente eficaz.

Se permite la contabilidad de cobertura sólo si una empresa designa un instrumento de cobertura específica como una cobertura de un cambio en el valor o el flujo de caja de una partida cubierta específica, en lugar de como una cobertura de una posición global neta en balance. Sin embargo, el efecto en resultados aproximado de contabilidad de cobertura para una posición global neta se puede lograr, en algunos casos, mediante la designación de parte de uno de los elementos subyacentes como la posición cubierta.

Para las coberturas de transacciones previstas que dan lugar al reconocimiento de un activo o pasivo, la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se ajustará la base (valor contable) del activo o pasivo adquirido.

NIC 39 complementa los requerimientos de revelación de la NIC 32 para los instrumentos financieros.

La nueva norma es efectiva para los periodos contables que se inicien a partir del 1 de enero es permitido 2001. Aplicación anticipada a partir del inicio de un ejercicio que termina después de la emisión de la NIC 39.

La aplicación inicial de la NIC 39, los ajustes para traer derivados y otros activos financieros y pasivos en el balance general y los ajustes de volver a medir ciertos activos

y pasivos financieros de los costos a su valor razonable se hará mediante el ajuste de las ganancias acumuladas directamente.

NIIF 7: Instrumentos Financieros: Información a revelar

Descripción general de la NIIF 7

NIIF 7²⁸: agrega ciertas nuevas revelaciones sobre instrumentos financieros a las requeridas previamente por la NIC 32 Instrumentos Financieros: Divulgación y presentación (como se citó a continuación) reemplaza las revelaciones previamente requeridas por la NIC 30 Revelaciones en los Estados Financieros de los Bancos e Instituciones Financieras Similares reúne todas las divulgaciones de instrumentos financieros en una nueva norma sobre Instrumentos Financieros: Divulgaciones. Las partes restantes de la NIC 32 tratan únicamente asuntos de presentación de instrumentos financieros.

Requisitos de divulgación de la NIIF 7

Las NIIF requieren que ciertas divulgaciones se presenten por categoría de instrumento con base en las categorías de medición de la NIC 39. Ciertas otras divulgaciones son requeridas por clase de instrumento financiero. Para esas divulgaciones, una entidad debe agrupar sus instrumentos financieros en clases de instrumentos similares según corresponda a la naturaleza de la información presentada. [NIIF 7.6]

Las dos categorías principales de revelaciones requeridas por la NIIF 7 son: información sobre la importancia de los instrumentos financieros. Información sobre la naturaleza y el alcance de los riesgos derivados de los instrumentos financieros. Información sobre la importancia de los instrumentos financieros

Estado de situación financiera

Divulgar la importancia de los instrumentos financieros para la posición financiera y el desempeño de una entidad. [NIIF 7.7] Esto incluye información a revelar para cada una de las siguientes categorías: [NIIF 7.8] activos financieros medidos a valor razonable a través de ganancias y pérdidas, mostrando por separado los mantenidos para

²⁸ Norma Internacional de Información Financiera 7. Instrumentos Financieros: Información a Revelar

negociación y los designados en el reconocimiento inicial inversiones mantenidas hasta el vencimiento préstamos y cuentas por cobrar activos disponibles para la venta pasivos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas, mostrando por separado los que se mantienen para negociación y los designados en el reconocimiento inicial pasivos financieros medidos al costo amortizado

Otras divulgaciones relacionadas con el balance:

Revelaciones especiales sobre activos financieros y pasivos financieros designados para medirse a valor razonable con cambios en resultados, incluyendo revelaciones sobre riesgo de crédito y riesgo de mercado, cambios en los valores razonables atribuibles a estos riesgos y los métodos de medición. [NIIF 7.9-11]

Reclasificaciones de instrumentos financieros de una categoría a otra (por ejemplo, del valor razonable al costo amortizado o viceversa) [NIIF 7.12-12A]

Información sobre activos financieros pignorados como garantía y sobre activos financieros o no financieros mantenidos como garantía [NIIF 7.14-15]

Conciliación de la cuenta de reserva para pérdidas crediticias (deudas incobrables) por clase de activos financieros [NIIF 7.16]

Información sobre instrumentos financieros compuestos con múltiples derivados incorporados [NIIF 7.17]

Incumplimiento de los términos de los contratos de préstamo [IFRS 7.18-19]

Estado del resultado integral

Partidas de ingresos, gastos, ganancias y pérdidas, con revelación separada de ganancias y pérdidas de: [IFRS 7.20 (a)]

Activos financieros medidos a valor razonable a través de ganancias y pérdidas, mostrando por separado los mantenidos para negociación y los designados en el reconocimiento inicial. Inversiones mantenidas hasta el vencimiento. Préstamos y cuentas por cobrar. Activos disponibles para la venta. Pasivos financieros medidos a valor razonable a través de ganancias y pérdidas, mostrando por separado los mantenidos para

negociación y los designados en el reconocimiento inicial. Pasivos financieros medidos al costo amortizado.

Otras revelaciones relacionadas con estados de resultados:

El ingreso total por intereses y el gasto por intereses totales para los instrumentos financieros que no se miden al valor razonable con cambios en resultados [NIIF 7.20 (b)] ingresos y gastos por comisiones [NIIF 7.20 (c)] cantidad de pérdidas por deterioro por clase de activos financieros [NIIF 7.20 (e)] ingresos por intereses sobre activos financieros deteriorados [NIIF 7.20 (d)]

Otras divulgaciones

Políticas contables para instrumentos financieros [NIIF 7.21]

Información sobre la contabilidad de coberturas, que incluye: [IFRS 7.22] descripción de cada base, instrumento de cobertura, y valores razonables de esos instrumentos, y naturaleza de los riesgos que se cubren

para las coberturas de flujos de efectivo, los períodos en que se espera que ocurran los flujos de efectivo, cuando se espera que entren en la determinación de ganancias o pérdidas, y una descripción de cualquier transacción prevista para la cual se utilizó previamente la contabilidad de coberturas pero que no es más esperado que ocurra si una ganancia o pérdida en un instrumento de cobertura en una cobertura de flujo de efectivo ha sido reconocida en otro resultado integral, una entidad debe revelar lo siguiente: [NIC 7.23] el monto que así se reconoció en otro resultado integral durante el período el monto que se eliminó del patrimonio y se incluyó en el resultado del período

el monto que se eliminó del patrimonio durante el período y se incluyó en la medición inicial del costo de adquisición u otro importe en libros de un activo no financiero o un pasivo no financiero en una transacción con cobertura altamente probable probada

Nota: Cuando se aplica la NIIF 9 Instrumentos financieros (2013), se aplican los requisitos de información revisada. Las revelaciones de contabilidad de coberturas requeridas se aplican cuando la entidad elige adoptar contabilidad de coberturas y requiere que la información se proporcione en tres categorías amplias: (1) la estrategia de gestión de

riesgos de la entidad y cómo se aplica para gestionar el riesgo (2) cómo las actividades de cobertura de la entidad pueden afectar el importe, el calendario y la incertidumbre de sus flujos de efectivo futuros, y (3) el efecto que la contabilidad de coberturas ha tenido en el estado de posición financiera de la entidad, en el estado del resultado integral y en el estado de cambios en el patrimonio. Las revelaciones deben presentarse en una sola nota o sección separada en sus estados financieros, aunque parte de la información se puede incorporar por referencia.

Para las coberturas de valor razonable, información sobre los cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura y la partida cubierta [NIIF 7.24 (a)]

Integridad de cobertura reconocida en utilidad y pérdida (separadamente para coberturas de flujo de efectivo y cobertura de una inversión neta en una operación en el extranjero) [IFRS 7.24 (aC)]

Información sobre los valores razonables de cada clase de activo financiero y pasivo financiero, junto con: [NIIF 7.25-30] cantidades en libros comparables descripción de cómo se determinó el valor razonable el nivel de insumos utilizados para determinar el valor razonable

conciliaciones de movimientos entre niveles de la jerarquía de medición del valor razonable revelaciones adicionales para instrumentos financieros cuyo valor razonable se determina usando entradas de nivel 3 que incluyen impactos en ganancias y pérdidas, otro resultado integral y análisis de sensibilidad información si el valor razonable no puede ser medido confiablemente

La jerarquía de valor razonable introduce 3 niveles de entradas basadas en el nivel de entrada más bajo significativo para el valor razonable general (NIIF 7.27A-27B):

Nivel 1 - precios cotizados para instrumentos similares

Nivel 2: entradas de mercado directamente observables que no sean entradas de nivel 1

Nivel 3: entradas no basadas en datos de mercado observables

Tenga en cuenta que no se requiere la revelación de los valores razonables cuando el valor en libros es una aproximación razonable del valor razonable, tales como cuentas por

cobrar comerciales a corto plazo y cuentas por pagar, o por instrumentos cuyo valor razonable no se puede medir confiablemente. [IFRS 7.29 (a)]

Naturaleza y alcance de la exposición a los riesgos derivados de los instrumentos financieros

Divulgaciones cualitativas [NIIF 7.33]

Las descripciones cualitativas describen: exposiciones al riesgo para cada tipo de instrumento financiero objetivos, políticas y procesos de gestión para esos riesgos cambios del período anterior

Divulgaciones cuantitativas

Las revelaciones cuantitativas brindan información sobre el grado en que la entidad está expuesta al riesgo, en función de la información provista internamente al personal clave de la administración de la entidad. Estas revelaciones incluyen: [IFRS 7.34] datos cuantitativos resumidos sobre la exposición a cada riesgo en la fecha de presentación divulgaciones sobre el riesgo de crédito, el riesgo de liquidez y el riesgo de mercado y cómo se gestionan estos riesgos como se describe más adelante concentraciones de riesgo

Riesgo crediticio

El riesgo de crédito es el riesgo de que una de las partes de un instrumento financiero cause una pérdida a la otra parte al no pagar su obligación. [NIIF 7. Apéndice A]

Las revelaciones sobre el riesgo de crédito incluyen: [NIIF 7.36-38] cantidad máxima de exposición (antes de deducir el valor de la garantía), descripción de la garantía, información sobre la calidad crediticia de los activos financieros que no están vencidos ni deteriorados, e información sobre la calidad crediticia de los activos financieros cuyos términos han sido renegociados [NIIF 7.36] para los activos financieros vencidos o deteriorados, se requieren revelaciones analíticas [NIIF 7.37] información sobre garantías u otras mejoras crediticias obtenidas o llamadas [NIIF 7.38]

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es el riesgo de que una entidad tenga dificultades para pagar sus pasivos financieros. [NIIF 7. Apéndice A]

Las revelaciones sobre el riesgo de liquidez incluyen: [NIIF 7.39] un análisis de vencimiento de los pasivos financieros descripción del enfoque de la gestión de riesgos

Riesgo de mercado [NIIF 7.40-42]

El riesgo de mercado es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo de un instrumento financiero fluctúen debido a cambios en los precios de mercado. El riesgo de mercado refleja el riesgo de tasa de interés, el riesgo de cambio y otros riesgos de precio. [NIIF 7. Apéndice A]

Las revelaciones sobre el riesgo de mercado incluyen: un análisis de sensibilidad de cada tipo de riesgo de mercado al que la entidad está expuesta información adicional si el análisis de sensibilidad no es representativo de la exposición al riesgo de la entidad (por ejemplo, debido a que las exposiciones durante el año fueron diferentes a las exposiciones al final del año).

La NIIF 7 establece que si una entidad prepara un análisis de sensibilidad como valor en riesgo para fines de gestión que refleje interdependencias de más de un componente del riesgo de mercado (por ejemplo, riesgo de interés y riesgo de tipo de cambio combinado), puede divulgar ese análisis en lugar de un análisis de sensibilidad por separado para cada tipo de riesgo de mercado

Transferencias de activos financieros [NIIF 7.42AH]

Una entidad revelará información que permita a los usuarios de sus estados financieros:

Comprender la relación entre los activos financieros transferidos que no se dan de baja en cuentas en su totalidad y los pasivos asociados; y para evaluar la naturaleza y los riesgos asociados con la participación continua de la entidad en los activos financieros dados de baja en cuentas. [NIIF 7 42B]

Activos financieros transferidos que no se dan de baja en cuentas en su totalidad

Las revelaciones requeridas incluyen la descripción de la naturaleza de los activos transferidos, la naturaleza del riesgo y las recompensas, así como la descripción de la naturaleza y la divulgación cuantitativa que representa la relación entre los activos financieros transferidos y los pasivos asociados. [IFRS 7.42D]

Activos financieros transferidos que se dan de baja en cuentas en su totalidad

Las revelaciones requeridas incluyen el valor en libros de los activos y pasivos reconocidos, el valor razonable de los activos y pasivos que representan la participación continua, la exposición máxima a pérdidas por la participación continua y el análisis de vencimiento de los flujos de efectivo no descontado para recomprar los activos financieros dados de baja. [IFRS 7.42E]

Se requieren revelaciones adicionales para cualquier ganancia o pérdida reconocida en la fecha de transferencia de los activos, ingresos o gastos reconocidos de la participación continua de la entidad en los activos financieros dados de baja así como detalles de la distribución desigual de la actividad de transferencia a lo largo del período de informe. [IFRS 7.42G]

NIIF 9: Instrumentos Financieros

La NIIF 9 Instrumentos Financieros²⁹ emitida el 24 de julio de 2014 es la sustitución del IASB de la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. El Estándar incluye requisitos para reconocimiento y medición, deterioro, baja en cuentas y contabilidad de cobertura general. El IASB completó su proyecto para reemplazar la NIC 39 en fases, agregando al estándar a medida que completaba cada fase.

La versión de la NIIF 9 emitida en 2014 reemplaza todas las versiones anteriores y es obligatoriamente obligatoria para los períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 2018, con la adopción anticipada permitida (sujeto a los requisitos de endoso local). Durante un período limitado, las versiones anteriores de la NIIF 9 pueden adoptarse anticipadamente si aún no se han hecho, siempre que la fecha pertinente de la aplicación inicial sea anterior al 1 de febrero de 2015.

²⁹ Norma Internacional de Información Financiera 9. Instrumentos Financieros

La NIIF 9 no reemplaza los requerimientos para la contabilidad de coberturas de valor razonable de cartera para el riesgo de tasa de interés (a menudo referido como los requerimientos de "contabilidad de macro cobertura") ya que esta fase del proyecto se separó del proyecto IFRS 9 debido a la naturaleza a largo plazo del macro proyecto de cobertura que se encuentra actualmente en la fase del documento de debate del debido proceso. En abril de 2014, el IASB publicó un documento de debate sobre la gestión dinámica del riesgo: un enfoque de revalorización de la cartera para la cobertura de macro. En consecuencia, la excepción en la NIC 39 para una cobertura del valor razonable de una exposición a la tasa de interés de una cartera de activos financieros o pasivos financieros sigue siendo aplicable.

El 12 de noviembre de 2009, el IASB emitió la NIIF 9 Instrumentos Financieros como el primer paso en su proyecto para reemplazar la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. La NIIF 9 introdujo nuevos requisitos para clasificar y medir los activos financieros que debían aplicarse a partir del 1 de enero de 2013, permitiéndose su adopción anticipada. Haga clic para el comunicado de prensa de IASB (PDF 101k).

El 28 de octubre de 2010, el IASB volvió a emitir la NIIF 9, incorporando nuevos requerimientos en la contabilización de los pasivos financieros, y traspasando de la NIC 39 los requisitos para la baja en cuentas de activos financieros y pasivos financieros. Haga clic para el comunicado de prensa de IASB (PDF 33k).

El 16 de diciembre de 2011, el IASB emitió Fecha de Eficacia Obligatoria y Revelaciones de Transición (Modificaciones a la NIIF 9 y NIIF 7), que modificó la fecha de entrada en vigencia de la NIIF 9 a periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2015 y modificó el alivio comparativo períodos y las revelaciones asociadas en la NIIF 7.

El 19 de noviembre de 2013, el IASB emitió la NIIF 9 Instrumentos Financieros (Contabilidad de Coberturas y modificaciones a la NIIF 9, NIIF 7 y NIC 39) modificando la NIIF 9 para incluir el nuevo modelo general de contabilidad de coberturas, permitiendo la adopción temprana del tratamiento poseer crédito sobre pasivos designados al valor razonable con cambios en resultados y eliminar la fecha efectiva del 1 de enero de 2015.

El 24 de julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9 que incorpora un nuevo modelo de deterioro de pérdida esperado e introduce modificaciones limitadas a los requisitos de clasificación y medición para los activos financieros. Esta versión sustituye a todas las versiones anteriores y es obligatoria para los períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 2018, con la adopción anticipada permitida (sujeto a los requisitos de endoso local). Durante un período limitado, las versiones anteriores de la NIIF 9 pueden adoptarse anticipadamente si aún no se han hecho, siempre que la fecha pertinente de la aplicación inicial sea anterior al 1 de febrero de 2015.

Medición posterior de activos financieros

La NIIF 9 divide todos los activos financieros que actualmente están en el alcance de la NIC 39 en dos clasificaciones: los medidos al costo amortizado y los medidos a valor razonable.

Cuando los activos se miden a valor razonable, las ganancias y pérdidas se reconocen completamente en resultados (valor razonable con cambios en resultados, FVTPL) o se reconocen en otro resultado integral (valor razonable a través de otro resultado integral, FVTOCI).

Para los instrumentos de deuda, la clasificación FVTOCI es obligatoria para ciertos activos a menos que se elija la opción del valor razonable. Mientras que para las inversiones de capital, la clasificación FVTOCI es una elección. Además, los requisitos para reclasificar las ganancias o pérdidas reconocidas en otro resultado integral son diferentes para instrumentos de deuda e inversiones de capital.

La clasificación de un activo financiero se realiza en el momento en que se reconoce inicialmente, es decir, cuando la entidad se convierte en parte de las disposiciones contractuales del instrumento. [NIIF 9, párrafo 4.1.1] Si se cumplen ciertas condiciones, la clasificación de un activo puede necesitar posteriormente reclasificarse.

Instrumentos de deuda

Un instrumento de deuda que cumpla con las dos condiciones siguientes se debe medir al costo amortizado (neto de cualquier castigo por deterioro) a menos que el activo se designe en FVTPL según la opción del valor razonable (vea a continuación):

[NIIF 9, párrafo 4.1.2]

Prueba del modelo comercial: El objetivo del modelo comercial de la entidad es mantener el activo financiero para recolectar los flujos de efectivo contractuales (en lugar de vender el instrumento antes de su vencimiento contractual para realizar los cambios en el valor razonable).

Prueba de características del flujo de efectivo: los términos contractuales del activo financiero dan lugar en fechas específicas a los flujos de efectivo que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el monto del principal pendiente.

Todos los demás instrumentos de deuda deben medirse al valor razonable con cambios en resultados (FVTPL). [NIIF 9, párrafo 4.1.4]

Opción de valor razonable

Incluso si un instrumento cumple con los dos requisitos para medirse a costo amortizado o FVTOCI, la NIIF 9 contiene una opción para designar, en el reconocimiento inicial, un activo financiero medido a FVTPL si al hacerlo elimina o reduce significativamente una inconsistencia de medición o reconocimiento (a veces denominado "desajuste contable") que de otro modo surgiría de la medición de los activos o pasivos o del reconocimiento de las ganancias y pérdidas sobre ellos en diferentes bases. [NIIF 9, párrafo 4.1.5]

Instrumentos de patrimonio

Todas las inversiones de capital en el alcance de la NIIF 9 deben medirse a valor razonable en el estado de posición financiera, con los cambios de valor reconocidos en resultados, excepto aquellas inversiones de capital para las cuales la entidad ha elegido presentar cambios de valor en 'otros ingresos'. No hay una 'excepción de costo' para las acciones sin cotización.

Opción 'Otro ingreso integral'

Si una inversión de capital no se mantiene para negociar, una entidad puede realizar una elección irrevocable en el reconocimiento inicial para medirla en FVTOCI con solo dividendos reconocidos en utilidad o pérdida. [NIIF 9, párrafo 5.7.5]

Guía de medición

A pesar del requisito del valor razonable para todas las inversiones de capital, la NIIF 9 contiene una guía sobre cuándo el costo puede ser la mejor estimación del valor razonable y también cuándo podría no ser representativo del valor razonable.

Medición posterior de pasivos financieros

La NIIF 9 no cambia el modelo contable básico para los pasivos financieros de acuerdo con la NIC 39. Existen dos categorías de medición: la CVFV y el costo amortizado. Los pasivos financieros mantenidos para negociar se miden a FVTPL, y todos los demás pasivos financieros se miden al costo amortizado a menos que se aplique la opción de valor razonable. [NIIF 9, párrafo 4.2.1]

3. Alternativas De Solución

Objetivos de la Propuesta de solución

Brindar información necesaria para mejorar el control de las cuentas por cobrar de la empresa servicio grafico Urbano SRL.

Brindar alternativas de solución para minimizar el nivel de ventas al crédito de la empresa servicio grafico Urbano SRL.

Brindar alternativas de solución para mejorar la política de crédito de la empresa servicio grafico Urbano SRL.

Brindar alternativas de solución para mejorar la política de cobranza de la empresa servicio grafico Urbano SRL

El flujo de caja es la sangre de todos los negocios y los clientes que pagan lentamente pueden afectar seriamente esto. Hay cuatro mejores prácticas fundamentales que cada empresa debe implementar para agilizar las colecciones de cuentas por cobrar vencidas.

(1) Cobranza agresiva: Usted proporcionó un producto o servicio y su cliente está obligado a pagar por ello. Esperando pacientemente o pasivamente enviando las declaraciones mensuales no conseguirá el trabajo hecho. Debe ponerse en contacto con un cliente si su cuenta está vencida y solicitar el pago. En algún momento esta simple solicitud puede actuar como un recordatorio y obtener la factura pagada. Muchos dueños de negocios, particularmente aquellos que realizan servicios profesionales para sus clientes, se sienten incómodos pidiendo el pago. Usted necesita superarlo o asignar la responsabilidad a alguien más en su empresa

(2) Establecer un proceso - y seguirlo: Las colecciones son una parte importante de sus operaciones financieras y es necesario configurar sistemas y procedimientos como lo haría para cualquier otra actividad de back office. Defina qué tareas deben realizarse, cuándo ocurren y quién es responsable. Un sistema de gestión de créditos y colecciones como AnytimeCollect puede ser útil para ayudarle a definir sus plantillas de procesos y comunicaciones. A continuación se muestra un programa de comunicaciones de muestra

para un programa moderadamente agresivo para empezar. "Días" se refiere a días posteriores a la fecha de vencimiento de la factura, que podrían variar según el cliente.

(3) tres días: Llamar al cliente para informarles que la factura está atrasada y preguntar cuándo puede esperar el pago. Esta llamada inicial puede revelar problemas que impiden el pago. No deje un mensaje - siga llamando hasta que hable con alguien bien informado.

15 días: enviar la primera carta

25 días: segunda llamada

30 días: enviar la segunda carta y poner al cliente en espera de crédito

35 días: tercera llamada, realizada por el propietario de la empresa u otro empleado senior

40 días: carta final que exige pago o cuenta será entregada a colecciones

60 días: contratar agencia de recaudación o abogado de terceros

Relacionado: El caso de la falta de ingresos posteriores a la adquisición

Cree las cartas estándar de la colección y los scripts de la llamada para apoyar este programa. El mensaje debe ser breve y directo:

Gracias por hacer negocios

Su cuenta ya está vencida

De lo contrario, remita el importe adeudado

Seguir el mismo proceso para todas las cuentas - no haga excepciones para "buenos clientes". Sin embargo, puede ser necesario ajustar la temporización para reflejar las excepciones. Por ejemplo, sus términos estándar pueden ser Net 30, pero si tiene un cliente grande que paga en 60 días, ajuste sus términos a Net 60 y siga el proceso

definido anteriormente. Las disputas legítimas o errores de papeleo pueden hacer apropiado desviarse de este horario. Hay espacio para usar buen juicio cuando se trata de servicio al cliente.

Si no hay recursos para hacer cada llamada, priorice. La llamada inicial es importante porque envía el mensaje que espera que se le pague y pueda descubrir información valiosa. Después de eso, centrar sus esfuerzos de llamadas en las mayores cantidades de dólares y las facturas que están gravemente vencidos. Los informes de envejecimiento de AR disponibles en la mayoría de los paquetes de software de contabilidad no son compatibles con este enfoque, pero hay productos de software de gestión de recolección específicamente diseñados para este propósito que son útiles si tiene un gran volumen de facturas o cuentas para recopilar.

También es importante seguir las promesas de los clientes. Usted puede encontrarse con un cliente que no está actuando de buena fe - no puede conectarse por teléfono, no logra cumplir con los compromisos, o hace disputas irrazonables e injustificadas. Es posible que desee acelerar el proceso de recopilación en estos casos o enviarlos directamente a colecciones de terceros. Estos clientes serán difíciles de recolectar de lo que es un mejor uso de sus recursos limitados para centrarse en las cuentas que son coleccionables y asignar los casos difíciles a los profesionales.

Se notará que la acción legal no se menciona arriba. El litigio debería ser el último recurso en un escenario de colecciones después de que se hayan agotado los esfuerzos internos y externos de recolección. Incluso entonces, la obtención de una sentencia no garantiza el pago. Si el cliente simplemente no tiene el dinero entonces el costo y el agravamiento de la acción legal es injustificado. Sé de algunos propietarios de negocios que quieren llevar a un cliente a la corte y obtener un juicio "en principio". Si usted está dispuesto a hacer la inversión de tiempo y dinero dándose cuenta de que usted puede obtener ningún retorno tangible luego ir a por ello. De lo contrario, tiza para experimentar y seguir adelante

(3) Poner las cuentas morosas en retención de crédito: La negación de productos o servicios deseados es su apalancamiento con un cliente moroso. Si usted proporciona

algo que su cliente necesita, retenga la entrega posterior hasta que pague o haga arreglos aceptables del pago. También puede considerar hacer envíos futuros COD o requerir dinero en efectivo por adelantado mientras se está pagando un saldo vencido.

(4) Utilizar recolectores de terceros antes: cuanto más tiempo espera, más difícil es recolectar. La investigación ha demostrado que el 26% de las facturas de tres meses de edad no son recuperables. Esto aumenta a 70% a los seis meses y al 90% después de un año. Si usted espera seis meses a un año antes de tomar la acción la deuda es virtualmente imposible de recoger. Los mejores resultados se obtienen si los colectores de terceros se comprometen cuando una factura tiene aproximadamente 90 días de antigüedad, aunque esto puede variar según la industria.

Existen numerosos recursos de recolección profesional disponibles, incluyendo agencias y firmas de abogados. El acuerdo típico de honorarios de recaudación es basado en contingencias con su empresa pagando un porcentaje de cualquier cantidad recaudada pero sin pagar nada si los esfuerzos de recaudación no tienen éxito. El porcentaje de honorarios puede variar de 10% a 50% (o más) dependiendo de varios factores. Sin embargo, hay ofertas de pago fijo disponibles en las que se paga una cantidad fija por cada cuenta enviada para cobro, pero se mantiene todo lo que se paga. Además, algunos abogados facturan por sus servicios en una base cada hora, si o no cualquier cosa es recogido nunca.

Políticas de cobranza a clientes

En el entorno económico y empresarial actual, la liquidez y las cuentas por cobrar han surgido como un tema de preocupación. Hacer ventas es importante, pero recoger en esas ventas es crítico. Según Kaplan, R³⁰. (2008) expresa que: “Una encuesta reciente de la Fundación de Investigación de Crédito demostró que el 93% de los encuestados creían que sus clientes dependían de los proveedores de capital de trabajo” (p.231).

³⁰Kaplan, R. (2008). Contabilidad de gestión avanzada. Prentice Hall, Upper Saddle River, Nueva Jersey.

Otros hallazgos clave de la encuesta: El 81% consideró que sus clientes experimentaron un endurecimiento de la financiación bancaria disponible, 66% declararon que estaban experimentando más bancarrotas de clientes que hace un año, El 76% declaró que el Paquete de Estímulo Económico Federal no tuvo impacto en su negocio.

Valor de una política de créditos y cobros

Si no tiene una política de crédito y cobros, o si no ha revisado su política en un tiempo, es hora de empezar.

La gestión eficaz de las cuentas por cobrar se trata de garantizar la coherencia en sus procesos de crédito y cobro. El secreto de esta consistencia es diseñar e implementar activamente una política de crédito y cobro. Debidamente construida y aplicada, esta política tiene el poder de dar nueva vida a todo su proceso de crédito a efectivo. Una vieja política, sin embargo, que no ha sido revisada bajo las condiciones actuales puede estar haciendo a su empresa más daño que bien (Kam, V., 2010, p. 194).

Desarrolle una Declaración de Misión

Una declaración de misión cuidadosamente diseñada es básica para una política funcional de crédito y cobro. Debe expresar el enfoque a largo plazo de la política y definir el propósito del departamento de crédito (Kam, V., 2010, p. 194).

La declaración de misión también puede incluir la filosofía bajo la cual el departamento de crédito abordará el proceso de crédito, proporcionando una guía general para tratar el riesgo y las colecciones. Ya sea liberal, moderado o conservador, debe reflejar la dirección general de la empresa en general.

Definir y establecer metas

Las metas³¹ del departamento de crédito para el próximo año deben ser incluidas en la política. Las metas deben seguir con las condiciones actuales del mercado y la dirección

³¹Kam, V., (2010). Teoría de la contabilidad. Nueva York: John Wiley & Sons.

estratégica de su organización. Deben revisarse y actualizarse anualmente. Muchas organizaciones utilizan lo siguiente para establecer metas: bien (Kam, V., 2010, p. 196).

DSO - Días de ventas pendientes, Porcentaje de corriente, CEI - Índice de efectividad de la colección, Rendimiento del cucharón de envejecimiento, Porcentaje de amortización de deudas incobrables

Medir para administrar

Los objetivos deben estar vinculados a los objetivos a fin de funcionar como motores para la mejora de la gestión de cuentas por cobrar. Como tales, necesitan ser monitoreados y medidos en base a métricas establecidas. Las estadísticas de benchmarking para los niveles apropiados de desempeño para su organización pueden encontrarse en el Resumen Trimestral Nacional de Cuentas por Cobrar de la Fundación de Investigación de Crédito, donde están listados por la industria (Huefner, 2013, p.164).

Las metas y el desempeño en contra de los objetivos deben comunicarse de manera regular a toda la organización crediticia.

Una manera efectiva de monitorear y compartir los resultados de desempeño es crear una representación gráfica de datos estadísticos, como un análisis de Pareto. Esto se puede hacer segmentando su cartera de A / R por saldos abiertos, línea de negocio o geografías, luego representando gráficamente DSO, CEI, Rendimiento de canasta de envejecimiento, etc. De esta manera, puede poner en cero los segmentos que necesitan atención adicional.

Celebre los éxitos como un grupo, pero también plan de acción como un departamento para asegurarse de que todos los interesados están investidos en iniciativas de mejora o cambio.

Aclarar las responsabilidades departamentales y los recursos de enfoque

Incluir una sección en la política que especifica las funciones y responsabilidades específicas del personal de crédito y cobranzas es importante. Esto ayuda a simplificar las

operaciones, evitar redundancias y mejorar la productividad. Cada posición enumerada debe contener una descripción de trabajo. Para mejorar la claridad, proporcione un organigrama detallando los canales de reporte. (Huefner, 2013, p.166).

Políticas de pago a proveedores

Según Bushong, J. (2016). Las políticas de pago son:

(a) Política de nómina

Las políticas de la Universidad sobre el pago de personal, tanto académico como de apoyo, se basa en disposiciones legislativas y en un marco acordado a nivel nacional.³²

Los Servicios de Personal establecen y mantienen la política con respecto a las recompensas y beneficios del personal. La nómina es administrada por el Equipo de Nómina de la División de Finanzas. (Brozovsky J.2008, p.164).

La política adicional sobre nombramientos de personal y salarios también está contenida en el Reglamento Financiero de la Universidad.

(b) Política de gastos y beneficios

Es política de la Universidad que se reembolse a los individuos el costo real de los gastos incurridos total, exclusivamente y necesariamente en el desempeño adecuado de sus deberes de empleo o trabajo para la Universidad.

En la medida de lo posible, los pagos deben ser hechos directamente a terceros por la Universidad, en lugar de ser soportados como un gasto de bolsillo por el personal individual. Cuando esto no sea razonablemente posible, las personas pueden hacer el pago ellos mismos y, sujeto a las reglas definidas en este documento, presentar una solicitud de reembolso (Brozovsky J.2008, p.164).

³²Bushong, J.G., (2016). Actualización de contabilidad y auditoría. Ohio CPA Journal. Vol. 55, Número 4, pág. 71.}

Las reglas de gastos y beneficios universitarios se basan en lo que es permitido bajo las regulaciones y exenciones tributarias existentes. Generalmente, cuando un gasto o beneficio no crea una carga tributaria es permitido dentro de las reglas de la Universidad; donde se produce una carga tributaria, no lo es, a menos que se indique específicamente en este documento (Borrus, 2002, p.54).

Para cumplir con las normas tributarias, es importante que sólo se reclamen y paguen los costos reales: no se permiten asignaciones de la suma redonda o pagos que no estén respaldados por los recibos, salvo que se indique lo contrario en este documento.

(c) Política de pago del proveedor

La compra de bienes o servicios a proveedores se rige por la política de adquisiciones universitarias. El pago de los proveedores se hará de acuerdo con esta política, en particular con respecto a los requisitos relacionados con la licitación o el uso de órdenes de compra (Brozovsky J.2008, p.164).

Los pagos se harán, siempre que sea posible, utilizando los medios más rentables disponibles. Por lo general, esto significa a través de la transferencia electrónica de fondos utilizando el sistema automatizado de compensación de bancos (BACS).

Por lo general, el pago no se realizará hasta el ciclo de pago más cercano antes de la fecha de vencimiento.

(d) La relación calidad-precio

Implantar una política de relación calidad-precio³³, cuyo objetivo es hacer de la economía, la eficiencia y la eficacia una parte rutinaria del proceso de toma de decisiones para todos los departamentos. Esto se aplica tanto a los pagos a particulares y gastos como a la compra de bienes o servicios a proveedores. Cualquier pago o reclamación, por lo tanto, que en la opinión del Director de Finanzas no representa una relación calidad-precio será rechazado (Borrus, 2002, p.54).

³³Borrus, A (2002). Para gastar o no Gastos. Semana de Negocios. 29 de julio de 2002.

Análisis descriptivos

Según los datos obtenidos del Cuestionario de medición del control de las cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa Servicio Gráfico Urbano S.R.L. (ver anexo N°1). Obtenemos los siguientes resultados

Tabla 1

Análisis descriptivo de la Variable Control de Cuentas por cobrar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	9	75,0	75,0	75,0
	Medio	1	8,3	8,3	83,3
	Alto	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

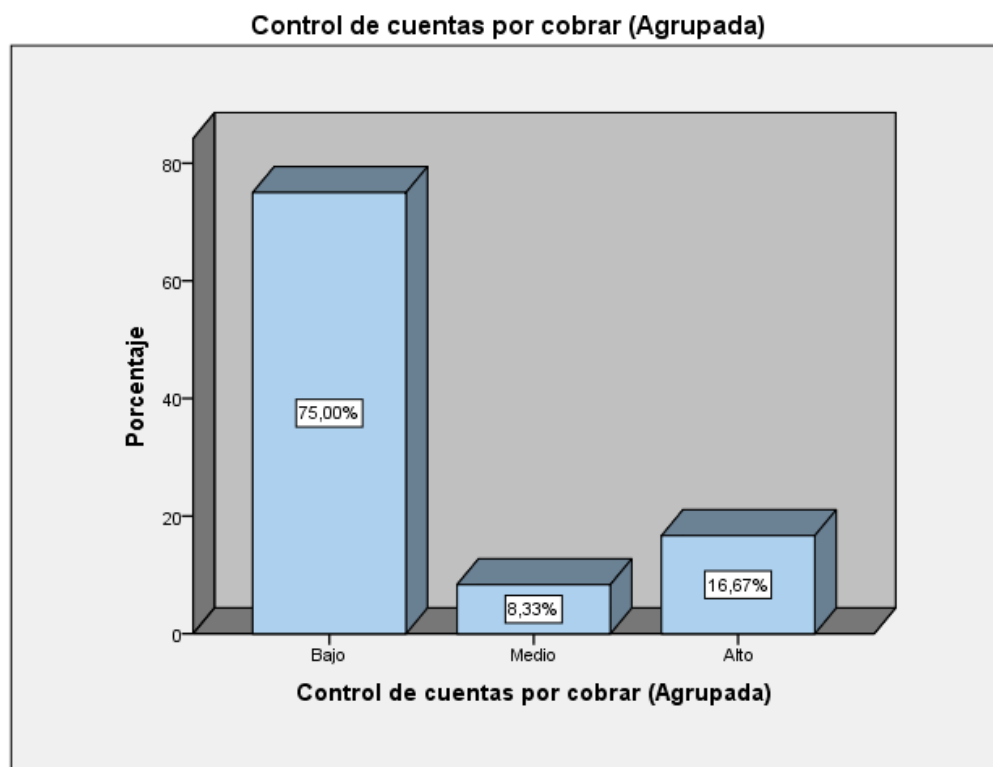


Figura 1 Niveles de control de cuentas por cobrar

En la tabla 1 figura 1 se observa que el 75% de los encuestados creen que el control de las cuentas por cobrar es bajo, el 8.33% medio y el 16.67% presenta alto control

Tabla 2

Análisis descriptivo de la Dimensión niveles de ventas al crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	9	75,0	75,0	75,0
	Medio	1	8,3	8,3	83,3
	Alto	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

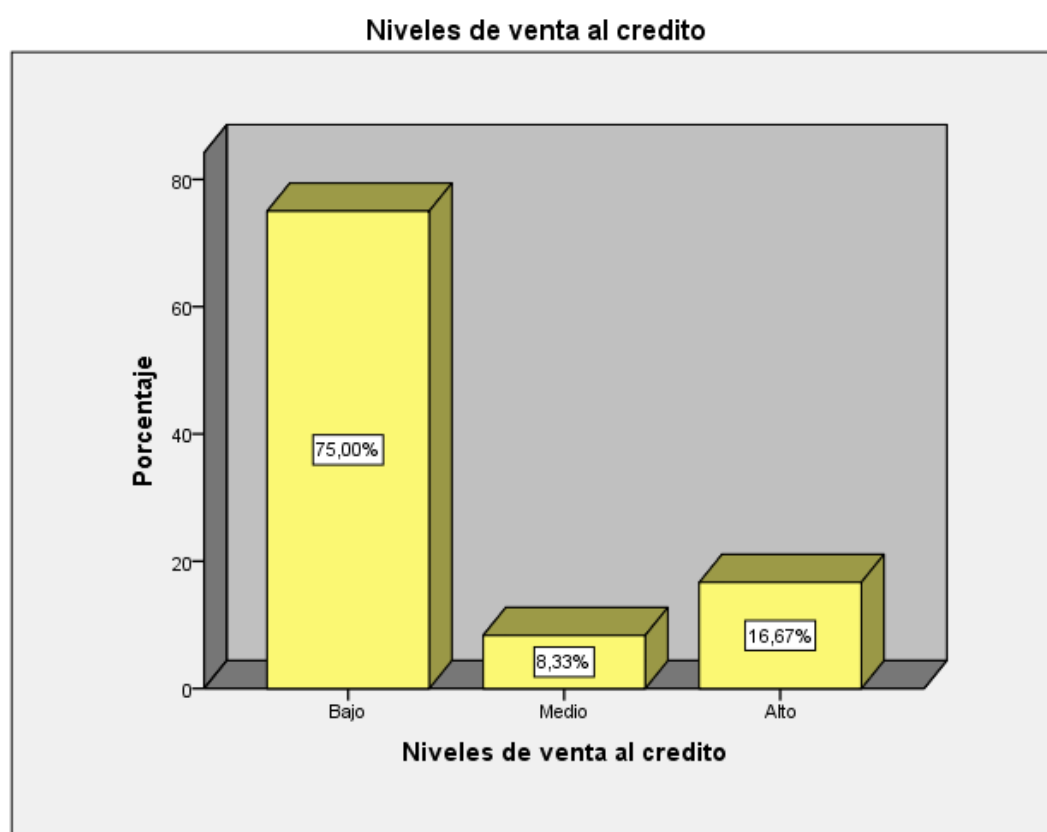


Figura 2 Niveles de ventas al crédito

En la tabla 2 figura 2 se observa que el 75% de los encuestados creen que la dimensión de niveles de ventas al crédito es bajo, el 8.33% medio y el 16.67% presenta alto control

Tabla 3

Análisis descriptivo de la Dimensión políticas de crédito

Políticas de crédito					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	9	75,0	75,0	75,0
	Poco adecuado	2	16,7	16,7	91,7
	Adecuado	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

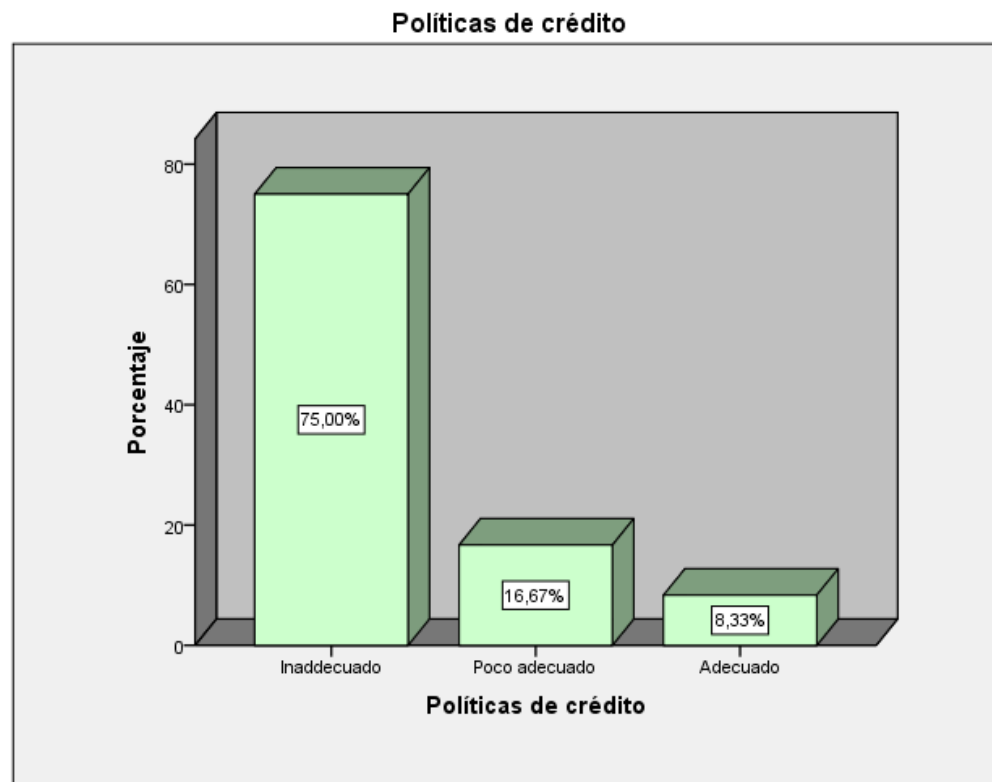


Figura 3 Niveles de políticas de crédito

En la tabla 3 figura3 se observa que el 75% de los encuestados creen que la política de crédito es inadecuado, el 16.67% poco adecuado y el 8.33% presenta una adecuada política de crédito.

Tabla 4

Análisis descriptivo de la Dimensión políticas de cobranza

Políticas de cobranza					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuado	9	75,0	75,0	75,0
	Poco adecuado	1	8,3	8,3	83,3
	Adecuado	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

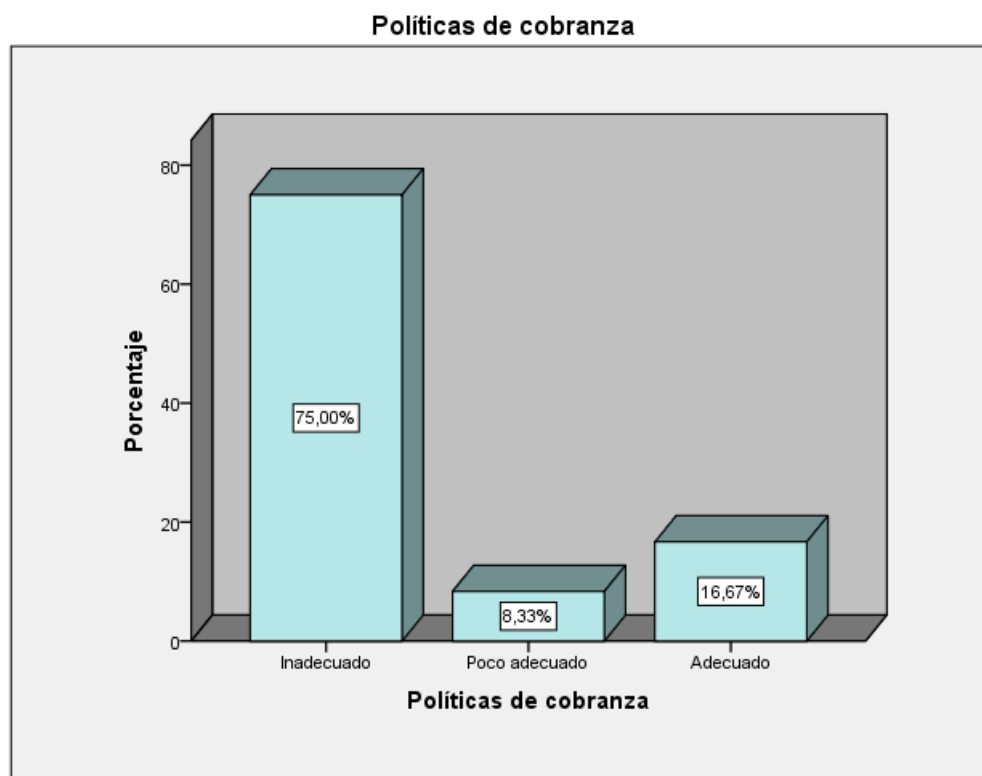


Figura 4 Niveles de políticas de cobranza

En la tabla 4 figura 4 se observa que el 75% de los encuestados creen que la política de cobranza es inadecuado, el 8.33% poco adecuado y el 16.67% presenta una adecuada política de cobranza.

Tabla 5

Análisis descriptivo de la variable situación financiera

Situación Financiera					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	8	66,7	66,7	66,7
	Regular	2	16,7	16,7	83,3
	Bueno	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

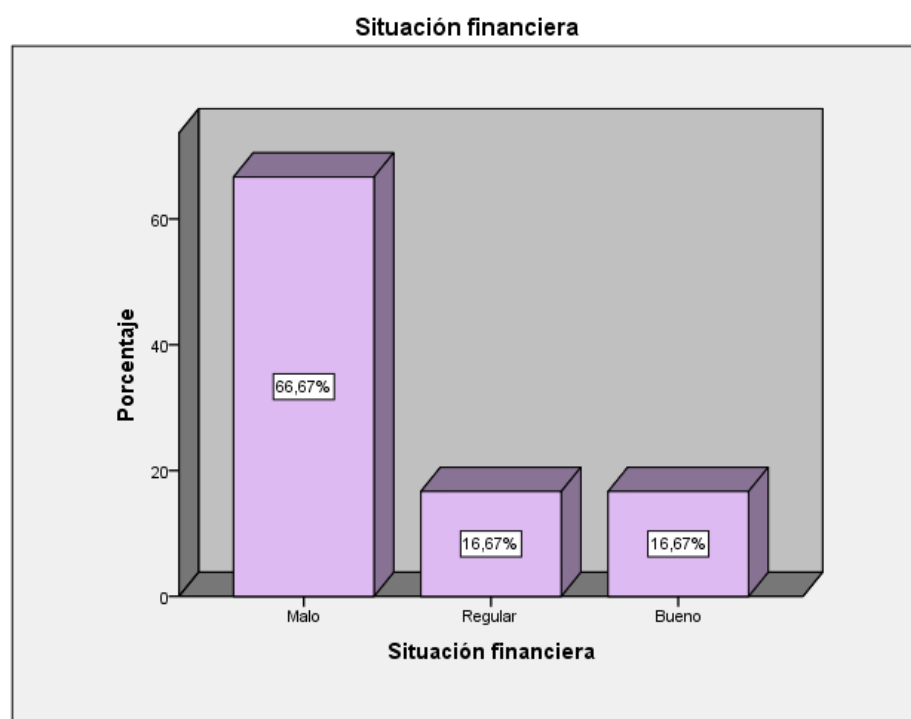


Figura 5 Niveles de información financiera

En la tabla 5 figura 5 se observa que el 68.67% de los encuestados creen que la situación financiera es malo, el 16.67% regular y el 16.67% presenta una buena información financiera.

Análisis Inferencial

Prueba de normalidad

H_1 : las variables control de cuentas por cobrar y situación financiera son distintas a la distribución normal

H_0 : las variables control de cuentas por cobrar e información financiera tienen distribución normal

La prueba estadística: Kolmogórov-Smirnov o shapiro-wilk.

La prueba de Kolmogórov-Smirnov se utiliza cuando el tamaño de la muestra es mayor o igual a 50. Y la prueba de shapiro-wilk se utiliza cuando la muestra es menor a 50, en nuestro caso, al tener como muestra a 12 personas, se utilizará la prueba de shapiro-wilk

Tabla 6.

Prueba de normalidad de las dimensiones y variables en estudio

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Niveles de venta al crédito	,450	12	,000	,575	12	,000
Políticas de crédito	,446	12	,000	,592	12	,000
Políticas de cobranza	,450	12	,000	,575	12	,000
Control de cuentas por cobrar (Agrupada)	,450	12	,000	,575	12	,000
Situación Financiera	,401	12	,000	,662	12	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

En la tabla 6 de prueba de normalidad se observa que la sig. es menor a 0.05 por lo que se acepta la hipótesis alternativa, en el sentido siguiente: las variables control de cuentas por cobrar y situación financiera son distintas a la distribución normal

Aplicada a la variable y las dimensiones de estudio, el ($p < 0.05$), por lo que los datos no presentan una aproximación a la distribución normal, en tal sentido para contrastar las hipótesis, se empleará las estadísticas no paramétricas: como es la Correlación de Spearman.

Contrastación de las Hipótesis

Contrastación de la Hipótesis General

Planteamiento de la Hipótesis general estadístico

H_0 : Las cuentas por cobrar no influyen en la situación financiera de la Empresa de Servicios Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

H_1 : Las cuentas por cobrar influyen en la situación financiera de la Empresa de Servicios Grafico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Tabla 7.

Correlación de Spearman entre control de cuentas por cobrar y la situación financiera de la empresa servicio gráfico urbano SRL distrito de Chorrillos 2016

Correlaciones			Control de cuentas por cobrar	Situación Financiera
Rho de Spearman	Control de cuentas por cobrar (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,881**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	12	12
	Situación Financiera	Coeficiente de correlación	,881**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como se observa en la tabla 7, podemos afirmar que existe una relación muy fuerte y perfecta entre control de cuentas por cobrar y la situación financiera (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.881). Por tanto se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna en el sentido siguiente: Las cuentas por cobrar influyen en la situación financiera de la Empresa de Servicio Gráfico Urbano Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Contrastación de la Hipótesis específica 1

Planteamiento de la Hipótesis específica 1

H₀: El nivel de ventas al crédito no influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

H₁: El nivel de ventas al crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Tabla 8.

Correlación de Spearman entre niveles de ventas al crédito y la situación financiera de la empresa servicio grafico urbano SRL distrito de Chorrillos 2016

Correlaciones			Niveles de venta al crédito	situación Financiera
Rho de Spearman	Niveles de venta al crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,881**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	12	12
	situación Financiera	Coeficiente de correlación	,881**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como se observa en la tabla 8, podemos afirmar que existe una relación muy fuerte y perfecta entre Niveles de venta al crédito y la situación financiera (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.881). Por tanto se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna en el sentido siguiente: El nivel de ventas al crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Contrastación de la Hipótesis específica 2

Planteamiento de la Hipótesis específica 2

H₀: La política de crédito no influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

H₁: La política de crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Tabla 9.

Correlación de Spearman entre de la política de crédito y la situación financiera de la empresa servicio gráfico urbano SRL distrito de Chorrillos 2016

Correlaciones			Políticas de crédito	Situación Financiera
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,870**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	12	12
	Situación Financiera	Coeficiente de correlación	,870**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como se observa en la tabla 9, podemos afirmar que existe una relación muy fuerte y perfecta entre Políticas de crédito y la situación financiera (sig. bilateral = 0.000 <0.05; Rho = 0.870). Por tanto se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna en el sentido siguiente: La política de crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada.

Contrastación de la Hipótesis específica 3

Planteamiento de la Hipótesis específica 3

H₀: La política de cobranza no influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

H₁: La política de cobranza influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Tabla 10.

Correlación de Spearman entre de la política de cobranza y la situación financiera de la empresa servicio gráfico urbano SRL distrito de Chorrillos 2016

Correlaciones			Políticas de cobranza	Informacion Financiera
Rho de Spearman	Políticas de cobranza	Coefficiente de correlación	1,000	,881**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	12	12
	Información Financiera	Coefficiente de correlación	,881**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como se observa en la tabla 10, podemos afirmar que existe una relación muy fuerte y perfecta entre Políticas de cobranza y la situación financiera (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.881). Por tanto se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna en el sentido siguiente: La política de cobranza influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada

Conclusiones

1. Las cuentas por cobrar influyen en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada (sig. bilateral = $0.000 < 0.05$; Rho = 0.881).
2. El nivel de ventas al crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada (sig. bilateral = $0.000 < 0.05$; Rho = 0.881).
3. La política de crédito influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada (sig. bilateral = $0.000 < 0.05$; Rho = 0.870).
4. La política de cobranza influye en la situación financiera de la Empresa de Servicios Gráfico Urbano Sociedad de responsabilidad Limitada (sig. bilateral = $0.000 < 0.05$; Rho = 0.881).

Recomendaciones

1. A la alta Gerencia, desarrollar una política de una buena gestión de cuentas por cobrar, para que de ese modo incidir positivamente en la situación financiera.
2. Al área de cobranzas, realizar capacitaciones de temas de cobranza eficaz para disminuir el nivel de ventas al crédito el cual indicará en la situación financiera.
3. Al jefe del área de cobranza, solicitar capacitaciones de mejora de políticas de crédito de ese modo mejorar la situación financieros
4. Al jefe del área de cobranza, efectuar capacitaciones con temas de la mejora de la policía de cobranza, de ese modo minimizar las cuentas por cobrar, para que exista una buena influencia en la situación financieros.

Referencias

- Abuzayed (2012). *Gestión del capital de trabajo y rendimiento de la empresa en los mercados emergentes: El caso de Jordania*. International Journal of Management Finance, 155-179.
- Ajilore (2009). *Gestión de Operaciones y rentabilidad de las empresas: La evidencia de datos de panel Análisis de las empresas que cotizan seleccionados en Nigeria*. Diario de Investigación en Gestión de Empresas, 3: 73-84.
- Atnur (2010). *La relación entre la gestión del capital y la rentabilidad: Evidencia de los Estados Unidos*. Negocios y Diario Económico, Bej-10, 1-9.
- Baveld (2012). *Impacto de la gestión del capital circulante en la rentabilidad de las empresas públicas cotizadas en los Países Bajos Durante la crisis financiera*. Obtenido de la página web de Puri-utwente: <http://puri.utwente.nl/essays/61524>
- Borrus, A (2002). Para gastar o no Gastos. Semana de Negocios. 29 de julio de 2002.
- Brozovsky J.A. (2008). Contabilidad de las acciones Compensación: SFAS 123. The CPA Journal. Vol. 57, Número 1, pág. 10.
- Bushong, J.G., (2016). Actualización de contabilidad y auditoría. Ohio CPA Journal. Vol. 55, Número 4, pág. 71.
- Cardozo (2006), *Análisis Financiero*, Martin, Colombia
- Castro (2008). *Riesgo crediticio en América Latina*, Noerva, Publicaciones del ayer
- Chou (2007). *Un modelo EPQ virtud de descuento por pronto pago y la demora en el pago admisible derivada sin Derivados*. Yugoslav Revista de Investigación operaciones, 12 (2): 177-193.

- Deloof (2008). *¿La administración del capital de trabajo afecta a la rentabilidad de las empresas belgas?* *Revista de Finanzas y Contabilidad*, 30 (3-4), 573-588.
- Eliot (2009). El papel de los clientes de la rentabilidad financiera. *Diario de Gestión y Educación*, 11 (12): 2-5.
- Emery (2008). *La administración financiera corporativa*. Londres: Pearson Prentice Hill.
- Emin (2012). *Efectos de la gestión del capital circulante sobre el desempeño de las empresas*. *Revista Internacional de Economía y Cuestiones Financieras*, Vol. 2 (4), 488 - 495.
- Filbeck (2005). *Un análisis de la gestión del capital de trabajo*. *Mid-American Journal of Business*, 20 (2): 14.
- González, A (2013) *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA*, Período 2011. Tesis
- Huefner, R.J. (2013). *Finanzas avanzadas Contabilidad - Séptima Edición*. Dame (Thompson Learning), Ohio.
- Joshi (2007). *Cash Management: Perspectivas, principios y prácticas*. Londres: New Age International (P) Ltd
- Kabiru (2012). *Empresas de fabricación farmacéutica en Kenia y sus prácticas de gestión del riesgo de crédito*. *Diario de Investigación de Finanzas y Auditoría*, 3 (4): 159-167.
- Kathleen (2010). *Las políticas financieras y la crisis financiera*. NBER. Trabajo No.16310 de papel.
- Kaur (2010). *El capital de trabajo en la industria india de Tiro*. *Revista Internacional de Economía y Finanzas*, 46: 7-15.

Kam, V., (2010). Teoría de la contabilidad. Nueva York: John Wiley & Sons.

Kaplan, R. (2008). Contabilidad de gestión avanzada. Prentice Hall, Upper Saddle River, Nueva Jersey.

Kello (2013). *El flujo de caja utilización de la gestión de las PYME en el norte de Uganda. Investigación mérito Revista de Contabilidad, Auditoría, Economía y Finanzas*, vol. 1 (5); 67-80.

Laban (2012) *Propuesta de un sistema de control interno para el área de créditos y cobranzas en la empresa de electrodomésticos importaciones LABAN SAC*. Tesis

Loyola (2016) *en su tesis gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Tesis

Mathuva (2010). *La influencia de la gestión del circulante en la rentabilidad corporativa. Una encuesta de Kenia aparece empresas*. Diario de Investigación en Gestión de Empresas, 4 (1): 1-11.

Meigs (2005). *El flujo de caja utilización de la gestión de las PYME*, Chile Santiago

Memba (2015). Efecto de la gestión de caja en el desempeño financiero de Depósito Tomando Sacco en Mount Kenya Región. *Revista Internacional de Investigación Publicaciones Científicas y*, vol. 2 (2) 1-13.

Melville, S. (2006). Metodología de investigación. Una introducción para Estudiantes de Ciencias e Ingeniería. Prensa Greda, Avenida Eliot, Eppindust II.

Mustelier (2011) *El capital de trabajo en la industria, en Uruguay*, Montevideo

Mwalla (2012). *El impacto de las políticas de gestión de capital de trabajo sobre la rentabilidad y el valor de las empresas: El caso de Jordania*. *International ResearchJournal of Finance and Economics*, 85: 1-9.

- Nasr (2006). *Gestión de Operaciones y de la rentabilidad: caso de Pakistán Empresas*. Revista Internacional de Documentos Business Research, 3 (1): 279-300.
- Nyunja (2011). *Riesgo crediticio*. KASNEB, enero-marzo (1), 39-40.
- Onchagwa (2014). *Influencia de las prácticas de manejo de efectivo en Financiera Rendimiento de la agroindustria Empresas en Kenia*. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Empresas, vol. 1. Número 12.
- Ortega, & Ortega, A. (2008). *Relación entre la gestión del circulante y el análisis*
- Ortega, Alonso. (2008) *Influencia de las prácticas de manejo de efectivo en Financiera Rendimiento de la agroindustria Empresas*
- Pandey (2008). *Gestión financiera: 10ª Ed. Nueva Delhi*: Viker Publishing House.
- Perdomo Abraham. (2001) *Dirección Financiera: Planificación, gestión y control*. España: Pearson Education, p. 78. Finanzas. (1a ed.). México: Pearson Educación, p. 214
- Posada, L (2013) *Liquidez y recuperación de cartera en CMA CGM*. Tesis
- Ramírez (2016) *modelo de crédito-cobranza y gestión financiera en la empresa "Comercial Facilito" de la parroquia Patricia Pilar Ríos*, Tesis
- Ray O. y Pany K. (2000). *Contratos modernos empresariales*. Lima, Perú: Fecat.
- Redondo, A. (2004). *Gerencia Financiera Efectiva*. Chile:Kogan Page Ltd., p. 315.
- Redondo, Ángel. (2004). *Dirección Financiera: Planificación, gestión y control*. España: Pearson Educación, p. 78.
- Ross, A. (2006). *Finanzas corporativas*. McGraw-Hill Soluciones Internacionales.

- Solano (2007). *Efectos de capital de trabajo sobre los beneficios de las PYME*. Revista Internacional de finanzas Gestión, 3; 164-177.
- Szabo (2012). *Una hoja de ruta para la política de crédito efectiva* revista sabiduría colectiva. Obtenido de <http://www.sciencedirect.com>
- Tryfonidis (2006). *Relación entre la gestión del circulante y el análisis*, 19 (1): 232-245.
- Valle E. (2009). *Manual para Elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos*. México: Panorama.
- Vásquez y Vega (2016) *gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016*. Tesis
- Vera (2013) *Gestión de crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2011*. Tesis

Apéndice N° 1

Cuestionario de medición del control de las cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa Servicio Gráfico Urbano SRL

Lee detenidamente las siguientes interrogantes y marque 1 si es “no” y 2 si es “si”

ITEMS	1	2
1 ¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa servicio grafico urbano SRL Distrito De Chorrillos?		
2 ¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?		
3 ¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranzas?		
4 ¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?		
5 ¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?		
6 ¿El procedimiento de facturación es claro y adecuado?		
7 ¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas sometidas a aprobación y cancelación por parte de los clientes?		
8 ¿Se tienen en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?		
9 ¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa la empresa servicio grafico urbano SRL Distrito De Chorrillos?		
10 Considera Ud. que se requiere contratar más personal en el dpto. De cobranzas para mejorar la gestión de cobro?		
11 ¿Considera usted. Que la falta de liquidez perjudica en gran medida a la empresa?		
12 ¿Se consideran aspectos en la empresa para gestionar el riesgo de liquidez?		

Gracias por su colaboración

Base de datos

	1	2	3			4	5	6			7	8	9	10					11	12	
1	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
2	1	1	1	3		1	1	2	4		1	1	1	1	4		11		1	1	2
3	2	1	2	5		2	1	2	5		1	1	2	2	6		16		2	1	3
4	2	2	2	6		1	2	2	5		2	2	2	1	7		18		2	2	4
5	1	1	2	4		1	1	2	4		1	1	2	1	5		13		1	1	2
6	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
7	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
8	2	2	2	6		2	2	2	6		2	2	2	2	8		20		2	2	4
9	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
10	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
11	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2
12	1	1	1	3		1	1	1	3		1	1	1	1	4		10		1	1	2

Apéndice N° 2

SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
JR.ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2016
R.U.C. 20101671322

*** ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO ***

FECHA: 31/12/2016

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	267,211.00	TRIBUTOS POR PAGAR	53,638.00
CUENTA POR COBRAR COMERCIALE	185,777.00	REMUNERACIONES Y BENEF SOCIALES	89,163.00
MATERIA PRIMA	71,342.00	CUENTA POR PAGAR COMERCIALES-TERCERO	139,223.00
MAT. AUXILIAR SUMINISTROS Y RESPUEST	3,059.00	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	7,148.00
ACTIVO CORRIENTE	83,477.00	OBLIGACIONES FINANCIERAS-CORTO PLAZO	196,089.00
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	485,261.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	610,866.00		
		PASIVO NO CORRIENTE	
		OBLIGACIONES FINANCIERAS-LARGO PLAZO	297,499.00
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	297,499.00
INTERESES DIFERIDOS	11,202.00		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11,202.00		
		PATRIMONIO NETO	
ACTIVO FIJO NETO		CAPITAL SOCIAL	518,350.00
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	1,904,178.00	CAPITAL ADICIONAL	56,092.00
INTANGIBLES	5,003.00	RESULTADOS ACUMULADOS	413,325.00
DEPRECIACION AMORTIZ. ACUMULADA	-670,363.00	RESULTADO DEL EJERCICIO	90,359.00
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	1,238,818.00	TOTAL PATRIMONIO NETO	1,078,126.00
TOTAL ACTIVO	S/.1,860,886.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/.1,860,886.00

Estado de Situación Financiera Proyectado aplicando las Recomendaciones propuestas, Empresa
SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2016

Apéndice N° 3

SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
JR.ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2016
R.U.C. 20101671322

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO EN NUEVOS SOLES

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

VENTAS NETAS				2,232,689.00
COSTO DE VENTAS				-1,638,439.00
UTILIDAD BRUTA				594,250.00
GASTOS DE VENTAS				-167,246.00
GASTOS DE ADMINISTRACION				-253,336.00
GASTOS FINANCIEROS				-53,775.00
RESULTADO DE OPERACION				119,893.00
INGRESOS FINANCIEROS				124.00
GASTOS FINANCIEROS				0.00
RESULTADO ANTES DE PART/IMPTO RENTA				120,017.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES				0.00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA				120,017.00
IMPUESTO A LA RENTA				-29,658.00
RESULTADO DEL EJERCICIO				90,359.00

Estado de Resultado Integral Proyectado, aplicando las Recomendaciones propuestas Empresa
SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2016

Apéndice N° 4

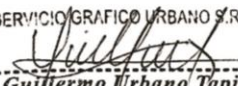


SERVICIO GRAFICO URBANO SRL.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO	S/.	%	PASIVO	S/.	%
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	71,264	3.85%	Tributos por Pagar	53,638	2.90%
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	371,551	20.08%	Remu. y Parti. por Pagar a los Trabajadores	89,164	4.82%
Materia Primas	71,343	3.85%	Cuentas por Pagar Comerciales -Terceros	139,224	7.52%
Mat.Auxiliar Suministros y Repuestos	3,059	0.17%	Otras Cuentas por Pagar	7,148	0.39%
Activo Corriente	83,477	4.51%	Obligaciones Financieras - Corto Plazo	196,089	10.60%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	600,693	32.46%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	485,262	26.22%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Activo no corriente	11,202.43	0.61%	Obligaciones Financieras - Largo Plazo	297,499	16.07%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11,202	0.61%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	297,499	16.07%
ACTIVO FIJO NETO			PATRIMONIO		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,904,178	102.89%	Capital	518,350	28.01%
Intangibles	5,003	0.27%	Capital Adicional	56,092	3.03%
Depreciacion / Amortizacion Acumulada	-670,363	-36.22%	Resultados Acumulados	413,325	22.33%
ACTIVO FIJO NETO	1,238,818	66.94%	Resultado del Ejercicio	80,186	4.33%
TOTAL ACTIVO	1,850,713	100.00%	TOTAL PATRIMONIO	1,067,952	57.70%
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,850,713	100.00%


Luz Otilia Tanorio Curyas
CONTADORA
CPC 43389

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.

Guillermo Urbano Tapia
GERENTE GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Estado de Situación Financiera, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2016
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 5

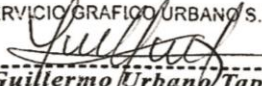


SERVICIO GRAFICO URBANO SRL.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
EXPRESADO EN SOLES

RUBROS	S/.	%
VENTAS:		
Ventas Nacionales	2,222,516	
Total Ventas Netas	2,222,516	100%
COSTO DE VENTAS:		
'Costo de Ventas	-1,638,439	
Total costo de ventas	-1,638,439	73.72%
UTILIDAD BRUTA	584,077	26.28%
Gastos Administrativos	-253,336	-11.40%
Gastos de Ventas	-167,246	-7.53%
Gastos Financieros	-53,775	-2.42%
UTILIDAD DE OPERACION	109,719	4.94%
Ingresos Financieros	124	0.01%
Otros Ingresos / Egresos	0	0.00%
RESULTADO ANTES DE PART / IMPTO RENTA	109,843	4.94%
(-) Participacion de Trabajadores	0	0.00%
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	109,843	4.94%
(-) Impuesto a la Renta	-29,658	-1.33%
RESULTADO DEL EJERCICIO	80,186	3.61%


Luz Stella Tenorio Curyas
CONTADORA
CPC 43389

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.

Guillermo Urbano Tapia
GERENTE GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Estado de Resultado Integral, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2016
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 6



SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL

ACTIVO	S/.	%	PASIVO	S/.	%
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	84,912	3.98%	Tributos por Pagar	54,881	2.57%
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	485,948	22.79%	Remu. y Parti. por pagar a los Trabajadores	120,015	5.63%
Materia Primas	56,121	2.63%	Obligaciones Financieras - Corto Plazo	250,337	11.74%
Cuentas por cobrar Diversas	16,332	0.77%	Cuentas por Pagar Comerciales	242,844	11.39%
Mat.Auxiliar Suministros y Repuestos	1,357	0.06%			
Intereses Diferidos	82,512	3.87%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	727,182	34.10%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	668,076	31.33%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Intereses Diferidos	45,577	2.14%	Obligaciones Financieras - Largo Plazo	458,349	21.50%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	45,577	2.14%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	458,349	21.50%
ACTIVO FIJO NETO			PATRIMONIO		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,887,932	88.54%	Capital	518,350	24.31%
Intangibles	5,003	0.23%	Capital Adicional	56,092	2.63%
Depreciacion / Amortizacion Acumulada	-533,462	-25.02%	Resultados Acumulados	381,256	17.88%
ACTIVO FIJO NETO	1,359,472	63.76%	Resultado del Ejercicio	50,108	2.35%
TOTAL ACTIVO	2,132,231	100.00%	TOTAL PATRIMONIO	1,005,806	47.17%
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,132,231	100.00%

Luz Ochoa Tenorio Cuyas
Luz Ochoa Tenorio Cuyas
CONTADORA
CPC 43389

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.
Gustavo Urbano Tapia
Gustavo Urbano Tapia
GERENTE GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Balance General, Empresa SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L. año 2015
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 7



SERVICIO GRAFICO URBANO SRL

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN MONEDA NACIONAL

RUBROS	S/.	%
VENTAS:		
Ventas Nacionales	2,235,168	
Total Ventas Netas	2,235,168	100%
COSTO DE VENTAS:		
Costo de Ventas	-1,542,225	
Total costo de ventas	-1,542,225	-69.00%
UTILIDAD BRUTA	692,943	31.00%
Gastos Administrativos	-291,025	-13.02%
Gastos de Ventas	-192,073	-8.59%
Gastos Financieros	-172,500	-7.72%
UTILIDAD DE OPERACION	37,345	1.67%
Ingresos Financieros	1,429	0.06%
Otros Ingresos / Egresos	11,334	0.51%
RESULTADO ANTES DE PART / IMPTO RENTA	50,108	2.24%
(-) Participacion de Trabajadores	-4,009	-0.18%
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	46,099	2.06%
(-) Impuesto a la Renta	-14,030	-0.63%
RESULTADO DEL EJERCICIO	32,069	1.43%


Luz Ottilia Tenorio Curyas
CONTADORA
CPC 43389

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.

Guillermo Urbano Tapia
GERENTE GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Estado de Ganancias y Pérdidas, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2015
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 8



SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
JR. ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2014
R.U.C. 20101671322

*** BALANCE GENERAL AL MES DE DICIEMBRE ***
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

FECHA: 31/12/2014

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	92,899.00	TRIBUTOS POR PAGAR	26,450.00
CUENTA POR COBRAR COMERCIALE	492,396.00	REMUNERACIONES Y BENEF SOCIALES	121,577.00
MATERIA PRIMA	19,668.00	CUENTA POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS	109,284.00
SUMINISTROS	2,725.00		
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	257,311.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	607,688.00	PASIVO NO CORRIENTE	
		OBLIGACIONES FINANCIERAS	786,343.00
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	786,343.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	1,678,191.00	CAPITAL SOCIAL	518,350.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA	-409,311.00	RESULTADOS DEL EJERCICIO	81,795.00
ACTIVOS DIFERIDOS	2,876.00	RESULTADOS ACUMULADOS	380,091.00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	144,446.00		
		TOTAL PATRIMONIO NETO	980,236.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,416,202.00		
TOTAL ACTIVO	S/. 2,023,890.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 2,023,890.00



SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.
Guillermo Urbano Tapia
CONTADOR GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Balance General, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2014
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 9



SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
JR. ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2014
R.U.C. 20101671322

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR NATURALEZA NUEVOS SOLES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

FECHA: 31/12/2014

VENTAS NETAS	2,257,685.00
COMPRA DE MERCADERIA	-802,395.00
VARIACION DE MERCADERIA	4,828.00
MARGEN COMERCIAL	1,460,118.00
SERVICIO PRESTADO POR TERCEROS	-475,434.00
VALOR AGREGADO	984,684.00
CARGAS DE PERSONAL	-589,655.00
TRIBUTOS	-7,759.00
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	387,270.00
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	-81,122.00
PROVISIONES DEL EJERCICIO	-91,749.00
RESULTADO DE EXPLOTACION	214,399.00
INGRESOS DIVERSOS	1,696.00
CARGAS FINANCIERAS	-134,300.00
RESULTADO ANTES IMP. RENTA	81,795.00



SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.
Guillermo Urbano Tapia
Guillermo Urbano Tapia
CONTADOR GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Estado de Ganancias y Pérdidas, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2014
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 10




SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
JR. ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2013
R.U.C. 20101671322

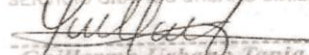
*** BALANCE GENERAL AL MES DE DICIEMBRE ***
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

FECHA: 31/12/2013

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	35,966.89	SOBREGIROS BANCARIOS	3,059.74
CUENTA POR COBRAR COMERCIAL	435,098.06	TRIBUTOS POR PAGAR	36,767.25
CUENTA POR COBRAR SOCIO Y PERSONAL	22,089.69	REMUNERACIONES Y BENEF SOCIALES	84,370.90
CUENTA POR COBRAR DIVERSAS	49,334.67	CUENTA POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS	184,587.29
MATERIA PRIMA	14,093.46	TOTAL PASIVO CORRIENTE	308,785.18
SUMINISTROS	3,398.81		
EMBALAJES	72.21		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	560,053.79	PASIVO NO CORRIENTE	
		OBLIGACIONES FINANCIERAS	267,987.19
		OTRAS CUENTAS POR PAGAR	
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	267,987.19
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	1,203,225.28	PATRIMONIO NETO	
DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA	-319,689.14	CAPITAL SOCIAL	574,441.55
ACTIVOS DIFERIDOS	52,787.73	RESERVA ADICIONAL	
		RESULTADOS DEL EJERCICIO	66,431.38
		RESULTADOS ACUMULADOS	278,732.36
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	936,323.87	TOTAL PATRIMONIO NETO	919,605.29
TOTAL ACTIVO	S/.1,496,377.66	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/.1,496,377.66


M. Mercedes Retamozo Naraza
Contadora Pública Colegiada
N° Matricula 15677

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.


Guillermo Urbano Tapia
GERENTE GENERAL

Jr. Arquímedes N° 112
Urb. La Campiña - Chorrillos
Lima 9 - Perú
Central: (511) 719-1694
Ventas: (511) 719-1700

Balance General, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2013
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 11



SERVICIO GRAFICO URBANO SRL
J.R. ARQUIMEDES 112 CHORRILLOS
PERIODO 2013
R.U.C. 20101671322

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR NATURALEZA NUEVOS SOLES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

FECHA: 31/12/2013

VENTAS NETAS	1,854,571.32
COMPRA DE MERCADERIA	-709,090.85
VARIACION DE MERCADERIA	8,643.87
MARGEN COMERCIAL	<u>1,154,124.34</u>
SERVICIO PRESTADO POR TERCEROS	-294,118.82
VALOR AGREGADO	<u>860,005.52</u>
CARGAS DE PERSONAL	-591,079.47
TRIBUTOS	-14,831.53
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	<u>254,094.52</u>
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	-41,057.97
PROVISIONES DEL EJERCICIO	-62,844.86
RESULTADO DE EXPLOTACION	<u>150,191.69</u>
INGRESOS DIVERSOS	9,115.59
CARGAS FINANCIERAS	-92,875.90
RESULTADO ANTES IMP. RENTA	<u>S/. 66,431.38</u>


M. Mercedes Retamozo Naraza
Contadora Pública Colegiada
N° Matricula 16877

SERVICIO GRAFICO URBANO S.R.L.

Guillermo Urbano Tapia
Gerente General

Estado de Ganancias y Pérdidas, Empresa SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L. año 2013
Fuente: SERVICIO GRÁFICO URBANO S.R.L., Área de Contabilidad

Apéndice N° 12

Pantallazo de las variables en spss

IBM SPSS Statistics - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Estadística descriptiva Gráficos Estadística avanzada Ampliaciones Ventana Ayuda

Variables

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Aliaseos	Medida	Rot
1	VARS0014	Nomérico	8	0	1 ¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la e...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
2	VARS0015	Nomérico	8	0	2 ¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o comb...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
3	VARS0016	Nomérico	8	0	3 ¿Se encuentran claramente separadas las funciones d...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
4	SUMA	Nomérico	8	0	Niveles de venta al crédito	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Escala	Entrada
5	ec	Nomérico	5	0	Niveles de venta al crédito	{1, Bajo}	Ninguno	8	Deracha	Ordinal	Entrada
6	VARS0017	Nomérico	8	0	4 ¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
7	VARS0018	Nomérico	8	0	5 ¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
8	VARS0019	Nomérico	8	0	6 ¿El procedimiento de facturación es claro y adecuado?	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
9	SUMA	Nomérico	8	0	Políticas de crédito	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Escala	Entrada
10	PC	Nomérico	5	0	Políticas de crédito	{1, Inadecuado}	Ninguno	8	Deracha	Ordinal	Entrada
11	VARS0020	Nomérico	8	0	7 ¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas com...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
12	VARS0021	Nomérico	8	0	8 Se tienen en consideración criterios al evaluar el otorg...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
13	VARS0022	Nomérico	8	0	9 ¿Existen medios de pago para la cobranza que haya i...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
14	VARS0023	Nomérico	8	0	10 ¿Considera Ud. que se requiere contratar más perso...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
15	SUMA1	Nomérico	8	0	Políticas de cobranza	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Escala	Entrada
16	PC08	Nomérico	5	0	Políticas de cobranza	{1, Inadecuado}	Ninguno	8	Deracha	Ordinal	Entrada
17	SUMA3	Nomérico	8	0	Control de cuentas por cobrar	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Escala	Entrada
18	CONTROL	Nomérico	5	0	Control de cuentas por cobrar (Agrupado)	{1, Bajo}	Ninguno	8	Deracha	Ordinal	Entrada
19	VARS0024	Nomérico	8	0	11 ¿Considera usted Que la falta de liquidez perjudica a...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
20	VARS0025	Nomérico	8	0	12 ¿Se consideran aspectos en la empresa para gestio...	{1, No}	Ninguno	8	Deracha	Nominal	Entrada
21	SUMA4	Nomérico	8	0	Información Financiera	Ninguno	Ninguno	8	Deracha	Escala	Entrada
22	F	Nomérico	5	0	Información Financiera	{1, Medio}	Ninguno	8	Deracha	Ordinal	Entrada
23											
24											
25											
26											
27											
28											
29											

IBM SPSS Statistics - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Lista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode OM

Base de datos en spss

IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visite 22 de 22 variables

	VAR0002 2	VAR0003 3	SUMA1	PCOB	SUMA3	CONTRIO 6	VAR0002 4	VAR0002 5	SUMA4	IP	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
1	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
2	1	1	1	4	1	11	1	1	1	2	1						
3	1	2	2	6	2	16	2	2	1	3	2						
4	2	2	1	7	3	18	3	2	2	4	3						
5	2	1	1	6	1	13	1	1	1	2	1						
6	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
7	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
8	2	2	2	8	3	20	3	2	2	4	3						
9	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
10	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
11	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	1						
12	1	1	1	4	1	10	1	1	1	2	2						
13																	
14																	
15																	
16																	
17																	
18																	
19																	
20																	
21																	
22																	
23																	
24																	
25																	
26																	
27																	

Visite de datos Visite de variables

IBM SPSS Statistics Procesador está listo Unicode OM 4.25 a m. 10/20/2011